

КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Филиал КФУ в г. Чистополе

Е.А. НАЗАРОВ

ВВЕДЕНИЕ В НАПРАВЛЕНИЕ



Конспект лекций

Казань*2013

Назаров Е.А.

Введение в направление: Краткий конспект лекций / Е.А.Назаров;

Каз.федер.ун-т. - Казань, 2013. – 100 с.

В предлагаемых лекциях изучаются основные положения экономической науки. Рассмотрены вопросы современного построения экономических систем,

Принято на заседании кафедры Экономика АПК Протокол

№ 01 от 02.09.2013

© Казанский федеральный университет

© Назаров Е.А.

Содержание

Тема 1. Сущность экономической деятельности.....	6
1.1. Основные понятия экономической науки.....	6
1.2. Экономические законы и экономические категории. Экономические отношения и их типы.....	8
1.3. Методы экономики.....	10
1.4. Экономическая стратегия и экономическая политика. Взаимосвязь экономической теории и прикладной экономики.....	11
1.5. Глоссарий по теме 1.....	12
1.6. Список информационных ресурсов.....	13
Тема 2. Классификация экономических систем.....	13
2.1. Понятие экономической системы.....	13
2.2. Основные экономические проблемы общества.....	17
2.3. Глоссарий по теме 2.....	20
2.4. Список информационных ресурсов.....	20
Тема 3. Рынок и механизм его функционирования. Основы анализа спроса и предложения.....	21
3.1. Экономическая сущность рынка.....	21
3.2. Структура рынка: система и ее составляющие элементы.....	23
3.3. Функции рынка. Преимущества и недостатки рыночного механизма.....	25
3.4. Спрос. Факторы спроса. Закон спроса. Эластичность спроса. Равновесная цена.....	28
3.5. Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения.....	32
3.6. Глоссарий по теме 3.....	36
3.7. Список информационных ресурсов.....	36
Тема 4. Теория конкуренции и монополии.....	37
4.1. Понятие, условия возникновения и виды конкуренции.....	37
4.2. Совершенная конкуренция и ее сущность.....	38
4.3. Несовершенная конкуренция, ее сущность и виды.....	41
4.4. Монополия. Монополистические объединения.....	42
4.5. Глоссарий по теме 4.....	46
4.6. Список информационных ресурсов.....	46
Тема 5. Издержки предприятия и результаты его хозяйственной деятельности.....	47
5.1. Экономическое содержание издержек. Виды и структура издержек предприятия.....	47
5.2. Себестоимость и классификация затрат.....	50
5.3. Выручка и прибыль. Принципы максимизации прибыли. Эффект масштаба.....	51
5.4. Глоссарий по теме 5.....	54
5.5. Список информационных ресурсов.....	55
Тема 6. Национальная и теневая экономика.....	55
6.1. Национальная экономика. Национальное богатство.....	55
6.2. Основные макроэкономические показатели.....	57
6.3. Система национальных счетов.....	60
6.4. Сущность и источники теневой экономики.....	61

6.5. Глоссарий по теме 6.....	66
6.6. Список информационных ресурсов.....	67
Тема 7. Инфляция и безработица.....	67
7.1. Инфляция: сущность, виды и причины ее возникновения.....	67
7.2. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства.....	70
7.3. Сущность, причины и формы безработицы. Закон Оукена.....	72
7.4. Кривая Филипса.....	74
7.5. Глоссарий по теме 7.....	75
7.6. Список информационных ресурсов.....	76
Тема 8. Деньги и их функции. Государственный бюджет.....	76
8.1. Деньги и их функции. Денежная система и ее агрегаты.....	76
8.2. Денежный рынок. Закон денежного обращения.....	79
8.3. Государственные финансы. Государственный бюджет.....	81
8.4. Налоги и налоговая система.....	85
8.5. Глоссарий по теме 8.....	87
8.6. Список информационных ресурсов.....	87
Тема 9. Теория экономического роста и экономического цикла. Мировая экономика.....	88
9.1. Экономическое развитие и его уровень. Показатель экономического роста.....	88
9.2. Цикличность развития экономики. Фазы экономического цикла.....	90
9.3. Сущность мировой экономики. Международное разделение труда.....	92
9.4. Мировая торговля. Внешнеторговая политика.....	95
9.5. Валюта: сущность и виды. Международные валютные отношения.....	97
9.6. Глоссарий по теме 9.....	100
9.7. Список информационных ресурсов.....	100

Тема 1. Сущность экономической деятельности

Аннотация. В данной теме раскрываются основные понятия экономической деятельности.

Ключевые слова. Макроэкономика, микроэкономика, нормативная и позитивная экономика, общие законы, организационно-технические отношения, политэкономия, социально-экономические отношения, специфические законы, экономика, экономическая политика, экономическая стратегия, экономические законы, экономические отношения.

1.1. Основные понятия экономической науки

Слово «экономика» — греческого происхождения (οἶκονομία — «искусство домохозяйства»), оно означает «законы хозяйствования». В целом под термином «экономика» понимают хозяйство, науку о хозяйстве и о хозяйствовании, а также отношения между людьми в процессе хозяйствования. Экономика, как и любая учебная дисциплина, имеет свой предмет изучения, исходя из того, что:

во-первых, экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества в целом созданием необходимых благ (экономика отрасли, региональная экономика (района, края, области, страны), мировая экономика);

во-вторых, экономика — это совокупность экономических (производственных) отношений между людьми, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг;

в-третьих, экономика — это наука о выборе наиболее эффективных (рациональных) способов удовлетворения безграничных потребностей людей ограниченными экономическими ресурсами.

Теоретическое направление науки «Экономика» называют экономической теорией. *Экономическая теория* изучает законы ведения хозяйства и рациональное поведение хозяйствующих субъектов на различных уровнях развития человеческого общества. *Рациональное поведение* — это такое, которое направлено на достижение максимума результатов при имеющихся ограничениях на ресурсы.

Существуют и другие определения предмета экономической теории, но общепризнанным в последние годы считается следующее. *Экономическая теория* — это наука об оптимальном, эффективном использовании редких, ограниченных экономических ресурсов с целью удовлетворения безграничных и постоянно меняющихся потребностей людей, фирм и общества в целом.

Экономическая теория анализирует хозяйственную деятельность в основном на двух различных уровнях: микроэкономическом и макроэкономическом.

Микроэкономика — особый раздел экономической теории, который изучает экономические отношения между хозяйствующими субъектами, их деятельность и влияние на национальную экономику. К хозяйствующим субъектам микроэкономики относятся потребители, работники, владельцы капитала, предприятия (фирмы), домашние хозяйства, предприниматели. В центре внимания микроэкономики — производители и потребители, принимающие решения по поводу объемов производства, продаж, покупок, потребления, цен, затрат и прибыли.

Микроэкономика объясняет, как устанавливаются цены на отдельные товары, какие средства и почему инвестируются в развитие тех или иных отраслей народного хозяйства, как потребители принимают решения о покупке товара и как на их выбор влияют изменения цен и их доходов и др. Микроэкономика изучает рыночное поведение субъектов, отношения между ними в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, а также отношения между производителями, потребителями и государством.

Макроэкономика (национальная экономика) — раздел экономической теории, изучающий экономические процессы и явления, охватывающие национальное хозяйство как единую систему, в которой органически соединяются все звенья материального и нематериального производства.

Основные аспекты макроэкономики: экономический рост, валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, уровень и качество жизни населения, занятость, деньги, инфляция, безработица, процентные ставки, инвестиции, бюджетный дефицит, налоги, методы государственного регулирования и т.д.

Позитивная экономика изучает факты и зависимости между ними, призвана исходить из накопленных знаний и опыта и отвечать на вопросы: что есть и что может быть в экономике? Практические суждения, касающиеся реального состояния экономики, называются позитивными. Основа процесса этой части экономической науки — знания, обобщения, экономический анализ, аналитический прогноз (сбор фактов, обобщение результатов наблюдения). Такая экономика описывает, анализирует, но не дает рекомендаций.

Нормативная экономика ставит перед собой более сложную задачу — поведать о том, что должно быть, как следует действовать, чтобы достичь желаемых результатов. Она оперирует категориями, рецептами, содержащими на первом месте слова: надо, необходимо, следует. Теоретические суждения, рассматривающие желаемые состояния, называют нормативными. Такая экономика дает рекомендации, рецепты действий.

Экономическая теория выполняет методологическую, научно-познавательную, критическую и практическую функции.

Методологическая функция. Многие ученые-экономисты справедливо утверждают, что экономическая теория не только учение, но и метод. Экономическая наука в методологическом плане учит, что надо делать и что делать не следует, помогает понять окружающую хозяйственную жизнь, оценить пользу одних явлений и вред других; учит новым способам познания экономических явлений, позволяет предвидеть некоторые последствия практических действий.

Научно-познавательная функция экономической теории состоит в том, чтобы всесторонне изучать экономические процессы и явления производственной деятельности хозяйства, процессы производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ и услуг, без которых существование человеческого общества невозможно. На основе теоретических обобщений реальных факторов хозяйственной жизни научно-познавательная функция экономики позволяет открыть законы, по которым развивается человеческое общество.

Критическая функция состоит в том, чтобы дать объективную критическую или позитивную оценку экономическим явлениям и процессам различных форм хозяйствования. В реальной жизни мы имеем дело с самыми различными формами хозяйствования. Одни из них более эффективны, другие — менее, а третьи — убыточны.

Практическая (рекомендательная), или **прикладная функция,** состоит в том, что на основании позитивной оценки экономических явлений и процессов экономика дает рекомендации руководителям государства, фирмы, любому другому хозяйствующему субъекту в своих конкретных делах руководствоваться ее принципами и методами рационального хозяйствования. Эта функция тесно связана с экономической политикой государства. Она разрабатывает социально-экономические программы страны, составляет научные прогнозы развития тех или иных процессов в экономике.

1.2. Экономические законы и экономические категории. Экономические отношения и их типы

В основе развития общества лежат экономические законы. Они определяют все многообразие общественно-производственных отношений людей, охватывают производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. Для экономической теории как науки важное значение имеют открытие, познание и использование экономических законов развития общества.

Экономические процессы и явления в любом обществе управляются экономическими законами, которые являются объектом изучения (исследования) экономической теории.



Экономические законы — наиболее существенные, устойчивые и постоянно повторяющиеся объективные взаимозависимости и причинно-следственные связи в экономических процессах и явлениях.

Экономические законы носят исторически ограниченный характер, тогда как законы природы вечны.

Экономические законы условно можно разделить на общие и специфические.

Общие экономические законы действуют во всех социально-экономических системах (формациях). Например, закон соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, закон роста производительности труда, закон экономии времени, законы расширенного воспроизводства и др.

Специфические законы действуют в одной общественно-экономической системе. Такими законами капиталистического способа производства являются закон прибавочной стоимости, всеобщий закон капиталистического накопления; при социалистическом способе производства — основной экономический закон социализма, закон распределения по труду, закон планомерного и пропорционального развития народного хозяйства и др.

В отличие от законов природы экономические законы имеют две особенности. *Первая* состоит в том, что они недолговечны и действуют в течение определенного исторического периода. *Вторая* особенность экономических законов касается использования их в интересах общества. Она состоит в том, что в экономической области открытие и применение нового закона встречают сильнейшее сопротивление со стороны старых производительных сил, тогда как в природе открытие и применение нового закона проходят более гладко.

Таковы особенности экономических законов в отличие от законов природы.

Открытие, познание и использование экономических законов в хозяйственной жизни общества позволяют использовать их более эффективно в производственной

деятельности. Незнание или сознательное нарушение экономических законов приводит к банкротству хозяйственных субъектов, экономическим кризисам и другим негативным явлениям.



Экономические категории - это наиболее общие понятия, отражающие существенные свойства экономических явлений, их отношения к различным проявлениям и сторонам общественной жизни.

Примеры таких категорий: стоимость, цена, деньги, труд, товар и т.д. Экономические категории объективны и истинны, поскольку являются научными абстракциями, отражающими действительно существующие хозяйственные экономические связи.



Экономические (производственные) отношения — это отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненно важных экономических благ.

В современном обществе экономические отношения связывают всех без исключения людей в единое целое. Каждый человек, независимо от его экономической свободы, использует услуги и результаты труда других людей (производителей), создающих экономические блага.

Социально-экономические отношения включают: отношения людей к средствам производства, т.е. отношения собственности; отношения в производстве материальных благ и услуг, их распределении, обмене и потреблении. Социально-экономические отношения определяют соответствующую форму производства, свойственную только конкретной общественно-экономической формации, и имеют исторически преходящий характер, меняющийся в результате смены форм собственности.

Можно выделить два типа экономических отношений: социально-экономические (имущественные, отношения собственности) и организационно-экономические (производственно-экономические).

Основу социально-экономических отношений составляют отношения собственности на средства производства. Они определяют целевую направленность развития производства (в чьих интересах оно ведется), социальную структуру общества, его тип. Исторически известны следующие формы собственности: общественная, частная, государственная. Кроме того, есть разновидности — промежуточные и смешанные формы собственности. Отношения собственности пронизывают все сферы экономических отношений, определяя их специфику в сфере производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Совокупность этих отношений образует систему социально-экономических отношений данного общества.

Другой тип хозяйственных связей — *организационно-экономические отношения*, которые непосредственно определяются производительными силами. Они отражают организацию производительных сил, особенности определенного этапа развития факторов производства и их комбинации. Эти отношения, возникающие в связи с разделением, специализацией, кооперацией труда, определяются технологическим способом производства. Они обусловлены потребностями технологии и организации производства, например, отношения между работниками различных специальностей,

между организаторами и исполнителями, связанные с технологическим разделением труда внутри предприятия.

Организационно-экономические отношения существуют, как правило, независимо от социально-экономической системы.

Организационно-экономические отношения подразделяются на три вида:

- 1) разделение труда и производства;
- 2) сосредоточение (концентрация) производства отдельных видов товаров в тех регионах, где их производство экономически целесообразно;
- 3) Дифференциация, специализация трудовой деятельности.

1.3. Методы экономики

Исследуя экономические процессы и явления общества, экономика использует определенную совокупность методов (рисунок 1.1).

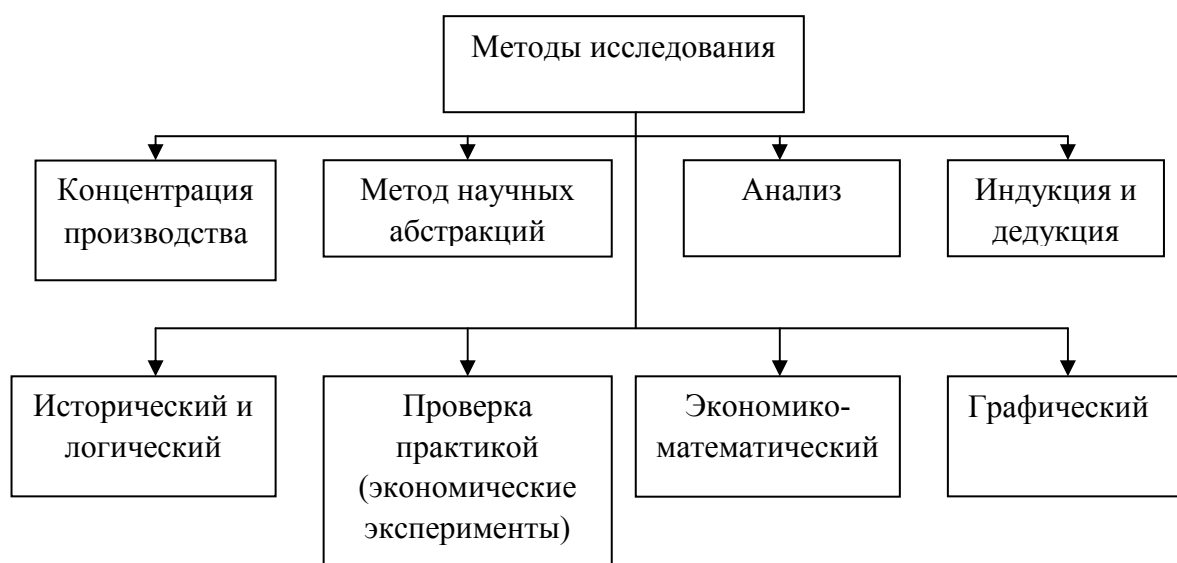


Рисунок 1.1. Основные методы экономических исследований

Системный (комплексный) подход заключается в том, что экономические (производственные) отношения рассматриваются как взаимосвязи и взаимозависимости хозяйствующих субъектов (отдельных лиц, предприятий, государства).

Метод научной абстракции выделяет главное в объекте исследования при отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного, непостоянного. Результат научной абстракции — выработка новых научных категорий (понятий), выражающих существенные стороны исследуемых объектов, а также выявление экономических закономерностей.

Исторический метод изучает экономические явления и процессы в той последовательности, в какой они возникли в жизни, развивались, совершенствовались и какими стали в настоящее время.

Логический метод позволяет правильно применять законы мыслительной деятельности, обосновывающие правила перехода от одних суждений к другим и сделать обоснованный вывод, глубже понимать причинно-следственные связи, складывающиеся между процессами и явлениями реальной экономической жизни.

Метод анализа и синтеза. *Анализ* — это метод познания, предполагающий разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из них. Например, анализ показателя себестоимости по элементам затрат (сырье, зарплата, энергоресурсы и т.д.). *Синтез* — это метод познания, основанный на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Например, определение показателя себестоимости продукции (как суммы всех затрат).

Метод индукции и дедукции. *Индукция* — это движение исследования от отдельных, частных факторов к общим выводам, обобщениям. Исследование начинается с изучения фактов. Анализируя, систематизируя, обобщая факты, исследователь приходит к выводу, фиксирующему наличие определенных зависимостей между экономическими явлениями. *Дедукция* — это выдвижение гипотез и последующая проверка их на фактах. *Гипотеза* — предположение о существовании определенной зависимости между экономическими явлениями и процессами — обычно рождается на основе несистематических наблюдений, практического опыта, интуиции, логических рассуждений.

Экономико-математическое моделирование с применением компьютерных технологий способствует построению экономических моделей, отражает главные экономические показатели исследуемых объектов и взаимосвязи между ними. Такие модели позволяют выявить особенности и закономерности экономических явлений и процессов.

Графический метод отражает экономические процессы и явления с помощью различных схем, графиков, диаграмм, обеспечивая краткость, сжатость, наглядность в представлении сложного теоретического материала.

Экономические эксперименты — это искусственное создание экономических процессов и явлений в определенных условиях, приближенных к хозяйственной деятельности, с целью их изучения и дальнейшего практического применения.

1.4. Экономическая стратегия и экономическая политика. Взаимосвязь экономической теории и прикладной экономики

Экономическая стратегия — долговременные, принципиальные установки, планы, намерения правительства, администраций регионов, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, цен, социальной защиты.

Экономическая политика — это система мероприятий, проводимая государством в области производства, распределения, обмена, потребления, накопления, экспорта и импорта экономического продукта в стране.

В основе экономической политики лежит экономическая стратегия государства, целью которой является эффективное управление экономикой страны. Основными задачами экономической политики государства на макроуровне являются:

- стремление к полной занятости населения;
- достижение экономического роста и равновесия;
- обеспечение стабильности цен на предметы первой необходимости;
- проведение разумной финансовой политики (изменение налоговых ставок и государственных расходов);
- обеспечение оптимальной кредитно-денежной политики (контроль над денежной массой и процентными ставками);
- управление валютным курсом;

- стимулирование инвестиций в материальном производстве и социальной сфере;
- защита интересов потребителей и др.

Одной из основных задач экономической политики государства выступает финансовая и финансово-бюджетная политика (фискальная политика), которая непосредственно связана с государственным бюджетом, налогами, государственными денежными доходами и расходами, а также с решением социально-экономических проблем страны.

Между экономикой и правом существует тесная взаимосвязь, особенно при создании ряда моделей, которые должны быть в национальной и мировой экономике. Чтобы решить эту задачу, необходимо законодательно обеспечить конкретную социально-экономическую систему нормативными правовыми актами.

Так, для развития рыночной экономики государство должно как минимум законодательно обеспечить:

- гарантии частной собственности в целом и прав частных предпринимателей — в частности;
- проведение рациональной государственной налогово-бюджетной, кредитно-денежной и валютной политики;
- защиту экономических прав работников и неработающих граждан.

В современных условиях необходимо принятие международных правовых актов в области экономики и приведение национального законодательства в соответствие с ними.

1.5. Глоссарий по теме 1

Общественное производство — процесс создания благ, путём преобразования природных ресурсов, для удовлетворения потребностей человека.

Потребность — есть состояние нужды в определенных условиях жизни, деятельности, материальных объектах, людях или определенных социальных факторах, без которых данный индивид испытывает состояние дискомфорта.

Производительные силы - система личных и вещественных факторов производства в их взаимодействии, функциональное назначение которой - преобразование вещества и сил природы для удовлетворения потребностей человечества. Уровень развития производительных сил выражает степень познания и овладения законами природы, является важнейшим показателем общественного прогресса.

Производственные отношения (производственно-экономические отношения) — отношения между людьми, складывающиеся в процессе общественного производства и движения общественного продукта от производства до потребления.

Способ производства, исторически определённый способ добывания материальных благ, необходимых людям для производственного и личного потребления; представляет собой единство производительных сил и производственных отношений.

Факторы производства — ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг.

Благо — все, что способно удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить людям пользу, доставлять удовольствие.

Доход — денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определённый период времени.

1.6. Список информационных ресурсов

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики: Учебник. 10-е изд. перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. – 610с.
2. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 160 с.
3. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб.: Изд. СПб ГУЭФ; Питер, 2008. – 544 с.
4. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. – М.: Эксмо, 2009. – 512 с.

Тема 2. Классификация экономических систем

Аннотация. В данной теме рассматривается понятие экономических систем и их виды, а также основные экономические проблемы общества.

Ключевые слова. Типы экономических систем: традиционная экономика, рыночная экономика, административно-командная (централизованно-плановая) экономика, смешанная экономика, тоталитарная экономика, переходная экономика; экономическая система.

2.1. Понятие экономической системы

Экономическая система — это система общественного производства, т.е. совокупность производительных сил и производственных отношений. Как сложная, динамичная система, она охватывает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, обладает многоступенчатой иерархической структурой, а отдельные ее звенья являются также сложными, обладают определенной самостоятельностью и способностями саморегулирования.

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми осуществляются всегда как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений. По словам В. Леонтьева, экономика каждой страны — это большая система, в которой много различных видов деятельности, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости от других звеньев.



Экономическая система - это упорядоченная совокупность связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг, находящаяся в отношениях и взаимосвязях между собой и составляющая целостное образование.

Формы организации экономической жизни общества сложны и многообразны. На протяжении нескольких тысячелетий существовала **доиндустриальная** стадия

производства, на которой преобладала первичная сфера экономики (сельское хозяйство). Большая часть трудоспособного населения занималась земледелием и животноводством. Для доиндустриальной стадии производства характерны ручной труд и простейшие формы его организации, основанные на самообеспечении хозяйств всем необходимым.

На **индустриальной** стадии производства главной стала вторичная сфера экономики — механизированное промышленное производство. С помощью машинной техники преобразуются сельское хозяйство, строительство, транспорт и другие важнейшие отрасли производства. Большинство трудоспособного населения занято в индустриальных отраслях.

Постиндустриальная стадия производства, ведущая к индустриальному обществу, отличается следующими признаками:

- наибольшее развитие получает третичная сфера экономики — сфера услуг, где занято 50—70% всех работающих;
- наука становится производственной силой; на основе ее достижений производство впервые создает продукты, которых нет в природе;
- во всех отраслях хозяйства и в быту широко внедряются достижения информатики и современной вычислительной техники, что позволяет автоматизировать физический и умственный труд;
- экономика способна обеспечить для всех граждан достойное удовлетворение экономических потребностей.

Отдельные экономисты в эту теорию трех стадий вносят свои коррективы. Так, американский экономист Джон Гэлбрейт индустриальное и постиндустриальное общество делит на два этапа каждое: старое и новое.

За последние 150—200 лет в мире действовали различные типы экономических систем: *две рыночные* — рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм) — и *две нерыночные* системы — традиционная и административно-командная.

Рыночная экономика — это экономическая система, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность. Она присуща социально-экономическим системам, где имеются товарно-денежные отношения.

Возникнув много веков назад, рыночная экономика достигла высокого уровня развития, стала цивилизованной и социально ограниченной. Основные черты рыночной экономики представлены в таблице 2.1.

Традиционная экономика — это такая экономическая система, в которой научно-технический прогресс происходит с большими трудностями, вступая в противоречие с традициями. Она базируется на отсталой технологии, широком распространении ручного труда, многоукладном хозяйстве. Все экономические проблемы решаются в соответствии с обычаями и традициями.

Основные черты традиционной экономики:

- 1) основа экономики — частная собственность на средства производства и личный труд их владельцев;
- 2) крайне примитивная технология, связанная с первичной обработкой природных ресурсов;

Таблица 2.1. Характеристика рыночной экономики

Основные черты рыночной экономики	
<ul style="list-style-type: none"> • основа экономики — частная собственность на средства производства • многообразие форм собственности и хозяйствования • свободная конкуренция • рыночный механизм ценообразования • саморегулирование рыночной экономики • договорные отношения между хозяйствующими субъектами • минимум вмешательства государства в экономику 	
Основные достоинства	Основные недостатки
<ul style="list-style-type: none"> • стимулирует высокую эффективность производства • справедливо распределяет доходы по результатам труда • не требует большого аппарата управления • способствует более эффективному использованию ресурсов • обеспечивает свободу выбора действий потребителей и производителей 	<ul style="list-style-type: none"> • усиливает социальное неравенство в обществе • вызывает нестабильность в экономике • безразлична к ущербу, который бизнес может наносить человеку и природе • отрицательно отражается на защите окружающей среды • не гарантирует полной занятости и стабильного уровня цен

3) общинное ведение хозяйства, натуральный обмен;

4) преобладание ручного труда.

Рыночная экономика свободной конкуренции сложилась в XVIII в., но значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную экономику. Основными чертами рыночной экономики свободной конкуренции являются:

- частная собственность на экономические ресурсы;
- рыночный механизм регулирования экономики, основанный на свободной конкуренции;
- большое число самостоятельно действующих продавцов и покупателей каждого товара.

Административно-командная (централизованно-плановая) экономика — это такая экономическая система, в которой основные экономические решения принимаются государством, берущим на себя функции организатора хозяйственной деятельности общества. Все экономические и природные ресурсы находятся в собственности государства.

Для административно-командной экономики характерно централизованное директивное планирование, предприятия действуют в соответствии с поступающими к ним из «центра» управления плановыми заданиями (рисунок 2.1).

Основные черты административно-командной экономики:

- 1) основа экономики — государственная собственность;
- 2) абсолютизация государственной собственности на экономические и природные ресурсы;
- 3) жесткая централизация при распределении экономических ресурсов и результатов хозяйственной деятельности;



Рисунок 2.1. Административно-командная экономика

4) существенные ограничения или запрещения частного предпринимательства.

Административно-командная экономика имеет следующие *положительные стороны*:

1) посредством концентрации она может обеспечить достижение самых передовых позиций (примером могут служить достижения СССР в области космонавтики, ядерного вооружения и т.п.);

2) возможность обеспечить экономическую и социальную стабильность. Каждому человеку гарантированы работа, стабильная и постоянно возрастающая заработная плата, бесплатные образование и медицинские услуги, уверенность в будущем и т.д.;

3) доказала свою жизнеспособность в критические периоды человеческой истории (война, ликвидация разрухи и т.д.).

Отрицательными сторонами административно-командной экономики являются:

1) исключение частной собственности на экономические ресурсы;

2) очень узкие рамки для свободной хозяйственной инициативы, исключение свободное предпринимательство;

3) полный государственный контроль производства и распределение продукции, в результате чего исключаются свободные рыночные взаимосвязи между отдельными предприятиями.

Россия практически первая в мире применила опыт административно-командной экономики в форме государственного социализма. На современном этапе Россия начинает использовать основные элементы смешанной экономики.

Современная рыночная экономика (современный капитализм) оказалась наиболее гибкой, способной перестраиваться, приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям. Ее основными чертами являются:

- многообразие форм собственности;
- развитие научно-технического прогресса;
- активное воздействие государства на развитие национальной экономики.

Смешанная экономика органически соединяет преимущества рыночной, административно-командной и даже традиционной экономики и тем самым в определенной степени устраняет недостатки каждой из них или смягчает их отрицательные последствия.

Смешанная экономика — тип современной социально-экономической системы, складывающийся в развитых странах Запада и в некоторых развивающихся странах на стадии перехода к постиндустриальному обществу. Смешанная экономика носит многоукладный характер, ее основу составляет частная собственность, которая взаимодействует с государственной собственностью (20-25%). На базе разнообразных форм собственности функционируют различные типы хозяйства и предпринимательства: крупное, среднее, мелкое и индивидуальное предпринимательство; государственные и муниципальные предприятия (организации, учреждения).

Смешанная экономика — это рыночная система со свойственной ей социальной ориентацией экономики и общества в целом. Интересы личности с ее многосторонними потребностями выдвигаются в центр социально-экономического развития страны. Она имеет свои особенности в разных странах и на различных этапах развития. Так, например, для смешанной экономики в США характерно государственное регулирование в значительно меньшей степени, чем в других странах, размер государственной собственности невелик. Главную позицию в экономике США занимает частный капитал, развитие которого стимулируется и регулируется государственными структурами, правовыми нормами, налоговой системой. Поэтому в значительно меньшей степени, чем в Европе, здесь распространены смешанные предприятия. Тем не менее в США сложилась определенная форма государственно-частного предпринимательства через систему правительственных заказов.

2.2. Основные экономические проблемы общества

Экономическая наука со времен А. Маршалла в своих исследованиях концентрировалась на проблеме эффективного хозяйствования в мире ограниченных ресурсов и утверждала, что экономическая теория — это дисциплина, изучающая общество с ограниченными ресурсами и призванная давать ответ на три вопроса: что производить, как производить, для кого производить?

Любое общество независимо от того, насколько оно богато или бедно, решает три основные проблемы экономики: какие товары и услуги необходимо производить, как и для кого. Эти три основополагающих вопроса экономики являются решающими для всех типов социально-экономических систем (рисунок 2.2).

Что из товаров и услуг должно быть произведено и в каком количестве, когда и где? Отдельный человек может обеспечить себя нужными предметами пользования и услугами различными путями: произвести их самостоятельно, обменять на другие блага, получить их в качестве подарка и т.п. (не упоминая криминальные способы). Общество в целом не может получить все и немедленно. В силу этого оно должно определить, что хотело бы иметь немедленно, с получением чего можно было бы подождать, а от чего вообще отказаться. Что необходимо в данный момент производить, мороженое или рубашки? Немного дорогих качественных рубашек или много дешевых? Надо ли производить меньше товаров потребления или необходимо больше выпускать товаров производственного назначения (машины, станки, оборудование и т.д.), которые в будущем поднимут производство и потребление?

Иногда выбор может быть достаточно трудным. Существуют «слаборазвитые» страны, которые настолько бедны, что усилия большей части рабочей силы расходуются на то, чтобы только накормить и одеть население. В таких странах для того, чтобы поднять жизненный уровень населения, необходимо наращивать объемы производства, но для этого нужна перестройка национального хозяйства, и прежде всего модернизация производства.

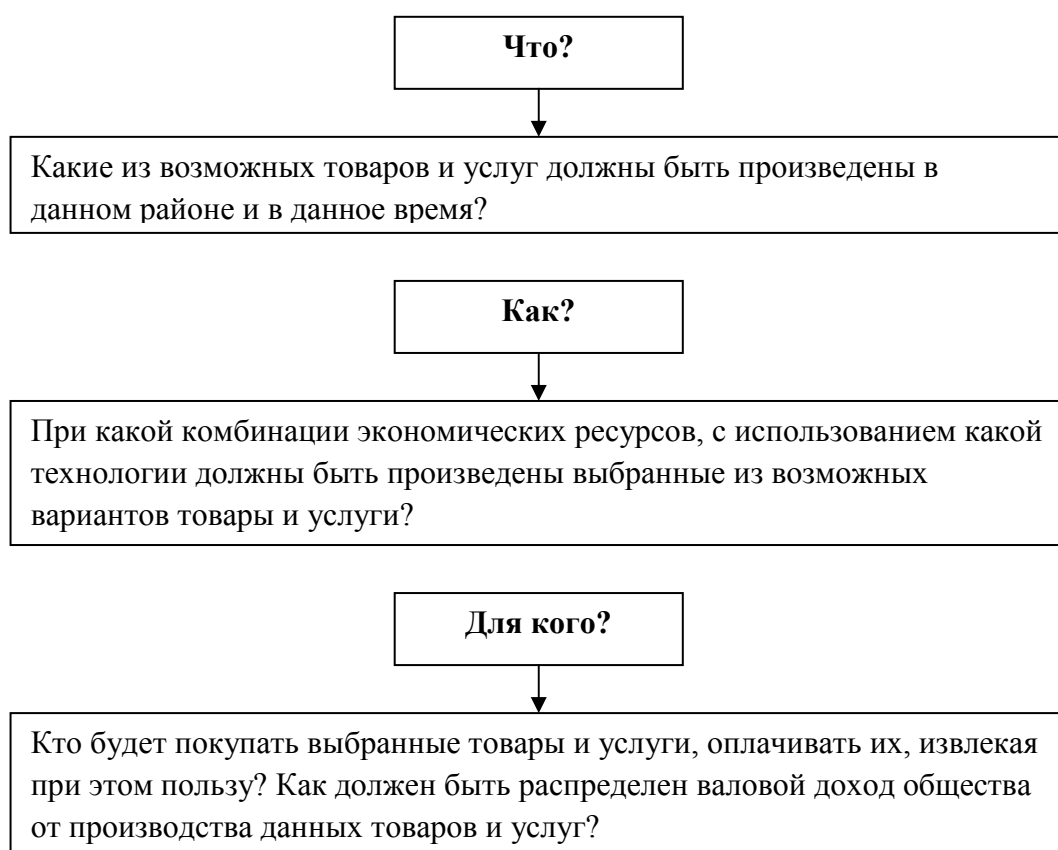


Рисунок 2.2. Основные вопросы экономики

Как, с помощью какой технологии и каких экономических ресурсов должны быть произведены товары и услуги? Существуют различные варианты производства всего набора благ, а также каждого из экономических благ в отдельности. Кем, из каких ресурсов, с помощью какой технологии они должны быть произведены? Посредством какой организации? Существует далеко не один вариант строительства конкретного дома, школы, колледжа, изготовления автомобиля. Здание может быть и многоэтажным, и одноэтажным, автомобиль можно собрать на конвейере или вручную. Одни здания строят частные компании, другие — государство. Решение о выпуске автомобилей в одной стране принимает государственный орган, в другой — частные фирмы.

Для кого должен быть произведен продукт? Кто сможет воспользоваться товарами и услугами, создаваемыми в стране? Поскольку количество произведенных товаров и услуг ограничено, возникает проблема их распределения. Чтобы удовлетворить все потребности, необходимо понять механизм распределения продукта. Кто должен пользоваться этими продуктами и услугами, извлекать пользу? Должны ли все члены общества получать одинаковую долю или нет? Чему должен быть отдан приоритет — интеллекту или физической силе? Будут ли больные и старики есть досыта или их бросят на произвол судьбы? Ответы на эти вопросы определяют цели общества, стимулы его развития.

Основные экономические проблемы в различных социально-экономических системах решаются по-разному.

Каждая из известных четырех систем организации экономической жизни общества отвечает на три основных вопроса экономики, но отвечает по-разному.

Традиционная экономика. В основе решения вопросов «Что? Как? Для кого?» лежат традиции, передающиеся от поколения к поколению. В этой системе есть свои достоинства — ее устойчивость, определенная стабильность, уникальность производства, но имеются и недостатки — она отвергает все новое, а потому неэффективна. Для традиционной экономики характерны слабый производственный потенциал, неразвитая инфраструктура, нищета и бедность.

Централизованно-плановая (административно-командная) экономика: производить *то, так* и *для тех*, как это предусматривается государственными органами, которые регулируют все основные экономические процессы. Достоинство этой системы — она позволяет решить целый ряд социальных проблем; недостаток — она не создает экономические стимулы на микроуровне, не чувствительна к запросам потребителя.

Рыночная экономика на три основных вопроса отвечает: производить *то, так* и *для тех*, как требует рынок. Достоинство этой системы — она порождает мощные экономические стимулы на микроуровне; недостаток — она не позволяет решить целый ряд социальных проблем, ей чужды идеалы гуманизма.

В рыночной экономике все ответы на основные экономические вопросы «Что? Как? Для кого?» определяет рынок: спрос, предложение, цена, прибыль, конкуренция.

«Что» решается платежеспособным спросом, «голосованием» денег. Потребитель сам решает, за что он готов платить. Производитель же будет сам стремиться удовлетворять желание потребителя.

«Как» решается производителем, который стремится получить большую прибыль. Поскольку установление цен зависит не только от него, для достижения своей цели в условиях конкуренции производитель должен создать и продать как можно больше товаров и по более низкой цене, чем его конкуренты.

«Для кого» решается в пользу различных групп потребителей с учетом их доходов.

В рыночной экономике за правительством закрепляется обязанность принимать участие лишь в решении задачи «Для кого» посредством составления и реализации социальных программ и перераспределения доходов. Все остальные вопросы решаются инструментами рынка.

Фирмы производят те товары, которые приносят наибольший доход. Этим решается вопрос **что** производить. Используются те технологии, которые обеспечивают наименьшие затраты, — этим решается вопрос **как** производить. Население соотносит свои покупки с ценами товаров и со своими доходами — этим решается вопрос **для кого** производить.

Смешанная экономика органически соединяет преимущества рыночной, централизованно-плановой (административно-командной) и даже традиционной экономики (например, японская или китайская верность лучшим национальным традициям). Тем самым она устраняет недостатки каждой из них или смягчает их отрицательные последствия. Классическими примерами смешанной экономики являются экономические системы Швеции, Японии, Китая и др.

2.3. Глоссарий по теме 2

Экономическая система — совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нём отношений собственности и хозяйственного механизма.

Рыночная экономика — экономика, организованная на основе рыночной саморегуляции, при которой координация действий участников осуществляется государством, а именно законодательной и судебной властью непосредственно, а исполнительной только опосредованно, путем введения различных налогов, сборов, льгот и т. п. Это экономика, в которой только решения самих покупателей, поставщиков товаров и услуг определяют структуру распределения.

Традиционная экономика — это такая экономическая система, в которой научно-технический прогресс происходит с большими трудностями, вступая в противоречие с традициями.

Административно-командная экономика — это такая экономическая система, в которой основные экономические решения принимаются государством, берущим на себя функции организатора хозяйственной деятельности общества.

Смешанная экономика — тип современной социально-экономической системы, складывающейся в развитых странах Запада и в некоторых развивающихся странах на стадии перехода к постиндустриальному обществу.

2.4. Список информационных ресурсов

1. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. — М.: ИЦ «Академия», 2008. — 160 с.
2. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Изд. СПб ГУЭФ; Питер, 2008. — 544 с.
3. Экономическая теория: Учебник/ Под общ. ред. А.А.Кочеткова. — 2-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К^о», 2008.- 696 с.

4. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. – М.: Эксмо, 2009. – 512 с.

Тема 3. Рынок и механизм его функционирования. Основы анализа спроса и предложения

Аннотация. Данная тема раскрывает понятие рынка, рыночных институтов. Рассматриваются понятия спроса и предложения, действие их законов.

Ключевые слова. Рынок, эквивалентность обмена, свободный рынок, оптовый рынок, равновесный рынок, избыточный рынок, дефицит рынка, рынок товаров и услуг, рынок факторов производства, рынок рабочей силы. Функции рынка. Торговля. Рыночные институты. Спрос, платежеспособный спрос, закон спроса, кривая спроса, закон предложения, кривая предложения. Эластичность спроса, ценовая эластичность спроса. Эффект дохода, эффект выгоды. Цена, равновесная цена.

3.1. Экономическая сущность рынка

В современной экономической литературе, как правило, указываются следующие факторы, которые в совокупности и во взаимодействии предопределили возникновение, а затем и развитие рынка:

- *потребности людей*, которые по своему характеру безграничны. Это обстоятельство побуждало и побуждает производство благ и услуг к бесконечному росту и развитию;
- *ограниченность всех ресурсов производства* — труда, земли, других материальных средств производства. Простой пример: на одном и том же участке земли нельзя одновременно заниматься двумя видами труда: и станки производить, и зерновые выращивать. Это обстоятельство побуждает искать пути повышения эффективности производства;
- *общественное разделение труда*, которое повышает эффективность производства и создает материальную основу для товарного обмена. История человечества знает ряд этапов развития этого процесса: выделение пастушеских и земледельческих племен, появление ремесла как особой отрасли хозяйства, возникновение купечества, появление все новых и новых отраслей. Не случайно свою первую книгу «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит начинает с анализа причин увеличения производительности труда. Классическим стал его пример разделения труда при организации мануфактуры, когда 10 рабочих за один день стали вырабатывать свыше 48 тыс. булавок, увеличив свою производительность в 4800 раз. Этот бесконечный процесс разделения труда имеет место и ныне;
- *экономическая обособленность товаропроизводителей* рамками собственности — первоначально общинной, затем частной или коллективной. Товарный обмен предполагает эквивалентность. Отсюда проистекает закономерность учета интересов в получении равного количества других товаров. Опыт многих народов показывает, что внутри общин, равно как и внутри современных предприятий, разделение труда было и есть, а товарные отношения возникали лишь тогда, когда продукт их труда менял своего собственника;

- *самостоятельность товаропроизводителя*, его свобода как предпринимателя. Рабство, феодализм, крепостное право сдерживали развитие рынка прежде всего потому, что не соблюдалось как раз это условие. Об этом наглядно свидетельствует опыт России конца XIX — начала XX в., когда новые отрасли, не отягощенные путами крепостничества, развивались более динамично, чем отрасли старые, возникшие в недрах феодализма.

Рынок — это место, где продают и покупают товары (услуги) по свободно складывающимся ценам. Это самое простое, но одновременно и самое поверхностное понятие рынка. В настоящее время существует множество определений рынка.

По мере развития общественного производства понятие «рынок» становилось все более емким и воспринималось, по существу, синонимом сферы обращения. В словаре В.И. Даля рынок трактуется как сфера товарного обращения.

Рынок в науке определяется как совокупность условий, благодаря которым покупатели и продавцы товара (услуг) вступают в контакт друг с другом с целью покупки или продажи этого товара (услуги).

Многие ученые-экономисты рассматривают рынок как конкурентный механизм, управляющий движением спроса и предложения и отражающий их взаимодействие через систему цен.



Рынок — это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения.

В широком значении рынок — это такая организация общественного производства, при которой производители товаров, ориентируясь на спрос покупателей, сами решают:

- *во-первых*, когда, в каком количестве и какие товары производить
- *во-вторых*, как эти товары производить (из каких ресурсов и с помощью каких технологий);
- *в-третьих*, для какого потребителя производить товары.

Для нормального функционирования рынка необходимы следующие основные условия:

- свобода предпринимательской деятельности;
- конкуренция;
- свободное ценообразование;
- наличие необходимых структурных элементов рынка (спрос, предложение, цена);
- развитие инфраструктуры рынка;
- стабильная финансовая и кредитно-денежная система;
- наличие различных форм собственности.

Наиболее полно сущность рынка раскрыта в модели «свободного рынка». Мировой экономической наукой сформулированы признаки, которые определяют сущность феномена свободного рынка. По мнению А. Лившица, свободный рынок имеет следующие признаки.

1. *Неограниченное число участников конкуренции, абсолютно свободный доступ на рынок и такой же выход из него.* Это значит, что каждый человек имеет возможность заняться предпринимательством или прекратить подобную деятельность. Сделать это можно по-разному — открыть свое дело, принять непосредственно участие в труде, нанять работников, купить акции, приобрести государственные облигации, положить деньги в банк, инвестировать их в недвижимость (в землю, в дом). Свободному рынку

присущи любые формы собственности. Всякий человек имеет право купить те товары и услуги, которые ему нужны.

2. *Абсолютная мобильность материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов, ведь в условиях конкуренции каждый вкладывает свои деньги, допустим в акции, не просто так, а ради увеличения дохода.* Рассчитывать на это он может только в том случае, если в результате перемещения его капитала производство расширяется, а объем продажи возрастает. Это происходит тогда, когда привлекаются дополнительные ресурсы, применяются более эффективные их комбинации, осваиваются передовые технологии.

3. *Полная информированность каждого участника конкуренции о предложении и спросе, ценах, нормах прибыли и т.п.* Без этого человек не в состоянии сделать правильный, наилучший для себя выбор между, скажем, покупкой дома и приобретением акций и определить, какой максимальный доход принесут акции.

4. *Абсолютная однородность одноименных продуктов, что выражается в отсутствии торговых марок и других индивидуальных характеристик качества товара.* Наличие же торговой марки ставит продавца в привилегированное, монопольное положение, а это уже не свободный рынок.

5. *Ни один участник свободной конкуренции не в состоянии оказывать влияние на решения, принимаемые другими участниками.*

3.2. Структура рынка: система и ее составляющие элементы

До сих пор рынок рассматривался как система. Однако в реальной жизни рынков столько, сколько существует в данной стране или во всем мире товарных групп. Следовательно, рыночный организм имеет сложную структуру. Единый рынок содержит отдельные элементы, отдельные рынки, их виды и подвиды. Существует несколько критериев, по которым можно выявить основные составляющие единой рыночной системы:

- характер конкуренции;
- объекты купли-продажи;
- субъекты рынка;
- характер продаж;
- уровень насыщения товарной массой;
- степень удовлетворения спроса;
- соответствие законодательству;
- транспортно-географический фактор;
- учет различий в потребностях покупателей и др.

В отношении конкурентной борьбы различают два основных вида рынка:

а) классический, или *рынок совершенной (свободной) конкуренции*;

б) современный, или *рынок несовершенной конкуренции*, который, в свою очередь, имеет виды: чисто монополистический, олигополистический, монополистической конкуренции на основе дифференциации качества продукта, товара, услуги.

В отношении *объекта купли-продажи* одни экономисты различают два вида рынка: рынок ресурсов и рынок потребительских товаров. Другие экономисты полагают, что характер объекта купли-продажи более сложен, и поэтому выделение по данному критерию всего двух видов рынка не соответствует многообразию реальной жизни. В связи с этим по характеру объекта купли-продажи принято различать:

- потребительский рынок, или рынок товаров и услуг, приобретаемых населением;
- рынок средств производства;
- рынок земли;
- рынок недвижимости (жилья, зданий, сооружений);
- рынок рабочей силы (рынок труда);
- рынок технологий;
- рынок услуг;
- валютный рынок;
- фондовый рынок (рынок ценных бумаг);
- рынок страхования;
- рынок информации;
- рынок интеллектуальной собственности (научно-технических разработок, патентов, лицензий);
- рынок произведений искусства, духовных благ;
- рынок отдельных специфических товарных групп (книжный рынок, рынок детских товаров и т.п.).

В свою очередь, каждый из этих видов рынка является комплексным, т.е. имеет свою внутреннюю структуру. В постиндустриальном обществе особую значимость приобретает рынок информации и других видов интеллектуальной собственности.

В отношении *субъекта* различают рынки: покупателей; продавцов; посредников, промежуточных продавцов; рынок государственных учреждений.

По *характеру продаж* рынок бывает оптовый и розничный.

По *уровню насыщения товарной массой и степени удовлетворения спроса* бывают рынки равновесный, дефицитный и избыточный.

С позиции *соответствия функционирования рынка действующему законодательству* различают легальный и нелегальный (теневой, черный) рынки.

По характеру *территориально-географического фактора* выделяют рынки местный, региональный, национальный и мировой.

Процесс усложнения структуры рынка продолжается. Достаточно указать на то, что в век электроники складываются телефонно-телексный и компьютерный рынки, международная компьютерная сеть и т.п.

Важным аспектом рыночной структуры является вопрос о сегментации (от лат. *segmentum* 'отрезок') рынка.

Сегментация рынка — это разделение единой рыночной системы на ряд метамер (от лат. *meta* 'после' + греч. *meros* 'часть, доля'), участников, зон, частей, долей на основе учета особенностей спроса потенциальных потребителей товаров и услуг в соответствии с различиями их вкусов, моды, потребностей в целом. Критериями разделения покупателей на те или иные однородные группы могут быть самые различные факторы, которые в конечном счете и определяют сегментацию рынка. Основными из них являются:

- а) демографические (рынок мужских, женских, детских, молодежных товаров, товаров для лиц пожилого возраста и т.п.);
- б) социально-демографические (рынок богемных, элитарных, спортивных товаров, товаров для врачей, учителей и т.п.);
- в) географические (рынок товаров для жителей севера и жителей юга);
- г) психологические, предопределяющие стиль жизни (рынок для нумизматов, любителей музыки, поэзии и т.п.);

д) поведенческие (постоянные клиенты и случайные покупатели);
е) национальные (рынок товаров, характерных для покупателей данной национальности);

ж) отражающие уровень доходов тех или иных слоев населения (состоятельные покупатели и бедные слои населения), а также другие многочисленные факторы.

В туризме, например, особое значение имеет учет возраста потребителей (молодежный туризм, туризм клиентов среднего возраста, туризм пенсионеров), учет побудительных для путешествия мотивов (туризм познавательный, оздоровительный, лечебный, деловой, охотничий, экологический, религиозный и т.п.).

Современный рынок отличается сложной структурой. Для лучшего понимания сущности рыночных отношений ученые-экономисты предлагают классификацию рынков, показанную на рисунке 3.1.

В системе рыночного регулирования главную роль контролирующего механизма играет конкуренция. Именно конкуренция заставляет производителей удовлетворять общественные потребности наилучшим образом. Механизм рыночной конкуренции принуждает производителей к эффективной деятельности, использованию прогрессивных технологий, совершенствованию качественных характеристик и обновлению ассортимента товаров.

3.3. Функции рынка. Преимущества и недостатки рыночного механизма

Сущность рынка находит свое выражение в его экономических и социальных функциях. Мировой и национальный опыт показывает, что рынок оказывает большое влияние на все стороны жизни общества. Можно выделить следующие основные экономические функции (рисунок 7.2).

1. **Информационная функция.** Рынок через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит дает участникам Производства объективную информацию о количестве, ассортименте и качестве товаров и услуг, которые поставляются на рынок. Рынок, как огромный компьютер, собирает, перерабатывает и выдает обобщенную информацию в рамках той экономической территории, которую он охватывает, потребителям товара; рынок информирует общество о состоянии экономики.

2. **Посредническая функция.** Рынок соединяет в общую систему экономически обособленных товаропроизводителей и потребителей. В результате продавцы и покупатели находят друг друга. У каждого из них появляется возможность выбрать и подходящего покупателя, и нужного продавца. Поскольку современное производство основано на разделении труда, абсолютное большинство Продуктов создается не для собственного, а для «чужого» потребителя. Именно рынок служит тем мостом, через который продукт поступает от производителя к потребителю по схеме

Производство → Рынок → Потребитель

3. **Регулирующая функция.** Самая важная функция связана с воздействием рынка на все сферы экономики, и прежде всего на производство. Рынок дает ответ на вопросы: «Что производить? Как? Для кого производить?» При этом рынок немыслим без конкуренции. Важную роль в рыночном конкуритровании имеет соотношение спроса и предложения, существенно влияющее на цены. Растет цена — это сигнал к расширению производства, падает цена появился сигнал к сокращению. Неблагоприятное соотношение товара на рынке, отражающее несоответствие его общественным потребностям, вынуждает производителя переориентировать использование ресурсов на

создание другого товара, потребность в котором не удовлетворена. Поэтому рынок служит перераспределению ресурсов производства, стремясь приблизить ассортимент товаров к структуре общественных потребностей.

4. **Ценообразующая функция.** В результате взаимодействия производителей и потребителей, спроса и предложения на товары и услуги на рынке формируется цена. Она отражает полезность товара и издержки на его производство. В экономике существуют затратный и рыночный механизмы ценообразования. Суть затратного подхода состоит в том, что величина цены товара ставится в зависимость от издержек производства и обращения. Рынок признает только общественно необходимые затраты труда на производство данной продукции, только их согласен оплатить покупатель.

5. **Стимулирующая функция.** Ориентация рыночных цен на общественный уровень затрат, на учет спроса потребителей побуждает каждого товаропроизводителя экономить свои индивидуальные затраты и предоставлять рынку те товары, которые нужны покупателю. В свою очередь, рынок побуждает и покупателя заботиться об экономичности потребления, об экономии затрат на приобретение товаров, соизмерять уровень спроса с уровнем доходов.

6. **Созидательно-разрушительная функция.** Рынок обеспечивает динамичное изменение всех хозяйственных пропорций между отраслями и регионами. Он как бы взрывает старую структуру хозяйства и на каждом новом этапе развития формирует новую структуру. Разумеется, это процесс тяжелый, мучительный, болезненный, но он — реальность. Яркий и наглядный пример тому структурная перестройка народного хозяйства в современной России.

7. **Санирующая, оздоровительная функция.** Рыночный механизм — это не благотворительная структура, это жесткая и подчас даже жестокая система. Ей присущи социальное расслоение, беспощадность по отношению к экономически слабым производителям. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, хозяйственно не жизнеспособных единиц и, напротив, «дает зеленый свет» более предприимчивым и эффективным производствам.

Рынок есть взаимодействие спроса и предложения посредством цены. Экономическая теория именно так и представляет рынок, строя модели рыночной зависимости между спросом, предложением и ценой, а также влияния на них отдельных факторов.

8. **Дифференцирующая функция.** Рынок расслаивает, дифференцирует товаропроизводителей, т.е. обогащает одних и разоряет других. Общеизвестно, что средний цикл жизни малого бизнеса не превышает шести лет и что, как правило, из каждых трех начинающих предпринимателей двое разоряются в сравнительно короткий период (1,5-2 года).

Вопрос о функциях рынка позволяет вплотную рассмотреть еще один аспект проблемы — *преимущества и недостатки рыночного механизма.*

При анализе функций рынка было выяснено, что рыночный Механизм хозяйствования имеет целый ряд очевидных преимуществ, достоинств и оказывает на экономическую жизнь общества положительное влияние. Можно отметить следующие проявления **положительного влияния рынка:**

- стимулирует рост производства, увеличивает его объемы;
- ускоряет темпы развития производства;
- повышает экономическую эффективность производства;
- побуждает экономить труд, затраты и ресурсы;

- формирует структуру хозяйства, отвечающую потребностям и запросам потребителя;
- в определенной мере создает саморегулирующуюся систему хозяйства, где каждый занимает свою нишу;
- многовековой опыт использования рынка свидетельствует о его естественной природе, которая отвечает нуждам общества;
- рынок обогащает определенную часть населения.

Однако рынок не следует идеализировать, поскольку ему присущи и недостатки. Можно указать на следующие проявления **отрицательного влияния** рыночного механизма на экономическую и социальную жизнь общества:

- как саморегулирующаяся система рынок не является идеальной системой. Частичное и в особенности общее, макроэкономическое равновесие в данной системе реализуется через постоянное нарушение этого равновесия. Иными словами, рыночная система недостаточно стабильна. Типичной формой ее нестабильности является циклический характер развития экономики;
- одной из форм нарушения равновесия и одновременно одной из форм нестабильности экономики является инфляция, рост цен. Последствия этой формы макроэкономической нестабильности экономически разрушительны и социально опасны;
- рыночная система не обеспечивает полного использования ресурсов. Ей свойственны неполная занятость вещественных и трудовых ресурсов. Безработица — неизбежный спутник рынка, ее последствия социально драматичны;
- рынок сам порождает факторы, которые нарушают свободу предпринимателя. Такими факторами являются различные проявления монополизма, которые деформируют правила игры на свободном, классическом рынке;
- рынок не учитывает влияние так называемых отрицательных внешних эффектов (например, загрязнение окружающей среды). Товаропроизводители, нарушая экологическую среду, не хотят нести затраты по восстановлению сил природы, по восстановлению экологического равновесия;
- рынок не в полной мере учитывает влияние положительных внешних эффектов (услуги образования, науки, здравоохранения и т.п.). Он учитывает только индивидуальный коммерческий аспект этих эффектов, но не придает значения социальному воздействию этих факторов, он как бы недооценивает полную полезность этих благ и услуг;
- рынок безразличен к производству так называемых общественных благ и услуг (национальная оборона, охрана общественного порядка, воспитание детей и т.п.);
- рынок не только обогащает, но и неизбежно разоряет часть предприятий и часть домашних хозяйств;
- рынок не способен решить целый ряд социальных проблем: содержание пенсионеров, больных, инвалидов, сирот и т.п.;
- рынку чужды нравственные идеалы добра, справедливости, патриотизма и т.д.

Все изложенное позволяет сделать вывод о том, что рыночный механизм нуждается в регулировании, в корректировке.

3.4. Спрос. Факторы спроса. Закон спроса. Эластичность спроса. Равновесная цена

Спрос представляет собой платежеспособную потребность в определенных товарах. Он измеряется тем количеством продукта, которое потребители готовы и в состоянии купить по данной цене в течение данного периода времени.



Спрос – это количество товаров и услуг, которое покупатели готовы приобрести по данной цене в данное время в данном месте.

Необходимо четко разграничивать два экономических понятия «спрос» и «потребности». Спросом является не всякая потребность в данном товаре, а только платежеспособная.

Кроме того, спрос количественно не совпадает с потребностью, ибо цена и доход всегда ограничивают объем покупок. Спрос — это объем возможной покупки товара в зависимости от установившейся цены на него.



Объем спроса - это количество товара, которое покупатели желают приобрести за некоторый период (например, день или год). Объем спроса зависит от цены данного товара, цены других товаров (товаров-заменителей), доходов покупателей и их вкусов.

Зависимость между ценой P и количеством Q товаров, на которое будет предъявляться спрос при каждом уровне цен, может быть представлена в виде шкалы и графика. Рассмотрим условный пример. Составим шкалу спроса (таблица 3.1).

Таблица 3.1. Шкала спроса на условный товар

Цена за товарную единицу, ден. ед.	Величина спроса в неделю, тов. ед.	Точка на графике
5	10	C_1
4	20	C_2
3	35	C_3
2	55	C_4
1	80	C_5

Построим график по данным таблицы на рисунке 3.1.

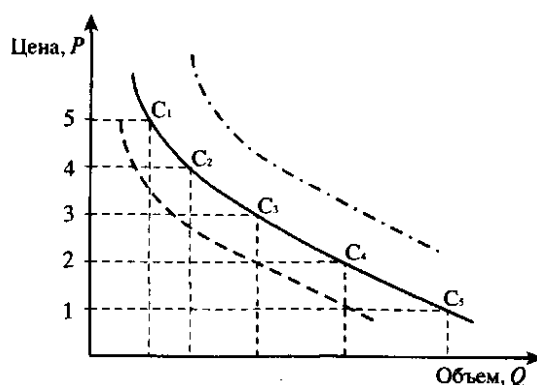


Рисунок 3.1. График спроса

Точка C_1 , указывает на то, что при столь высокой (5 ден. ед.) цене данный товар доступен лишь небольшому кругу потребителей и потому его продажа ограничивается 10 товарными единицами в неделю. Остальные точки на кривой спроса C_2, C_3, C_4, C_5 отражают последовательное изменение спроса.

Шкала спроса и построенный на ее основе график спроса демонстрируют зависимость между различными уровнями цены условного товара и соответствующим количеством покупаемой продукции.

Графическое выражение связи между ценой товара и величиной спроса, предъявляемого покупателями на этот товар, называется *кривой спроса*. Кривая спроса обычно является убывающей функцией.

Под воздействием прочих (неценовых) факторов кривая может смещаться вправо или влево. Если спрос увеличится, кривая спроса сдвинется вправо, если спрос уменьшится, кривая спроса сдвинется влево (рисунок 3.2).

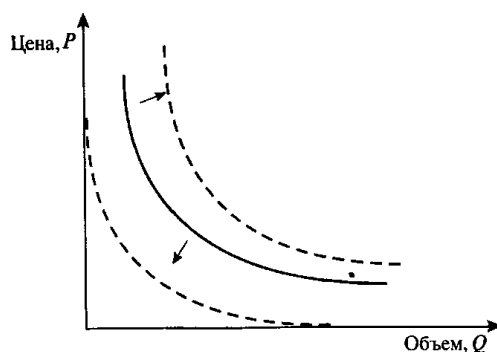


Рисунок 3.2. График кривой спроса



Закон спроса гласит, что при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены

Закон спроса не действует в трех случаях:

- 1) при ажиотажном спросе, вызванном ожидаемым повышением цен;
- 2) для некоторых редких и дорогостоящих товаров, являющихся предметом роскоши (золото, драгоценности, антиквариат и др.);
- 3) при переключении спроса на более качественные и дорогостоящие товары (например, переключение спроса с маргарина на Сливочное масло: снижение цен на маргарин не ведет к увеличению} спроса на него).

В экономической литературе выделяют три «эффекта», объясняющих обратную зависимость между изменением цены товара и спросом на него.

1. **Эффект роста выгоды.** Любой товар обладает полезностью для покупателя. Покупатель всегда сопоставляет объем затрат (в цены на покупку) и объем полезности приобретаемого товара. При изменении цены изменяется состояние расходов на товар и его полезность к большей выгоде покупателя.

2. **Эффект дохода.** При постоянном объеме располагаемого дохода снижение цены на данный товар означает для покупателя относительное расширение его дохода по отношению к указанному товару, т.е. при снижении цены на товар потребитель хочет приобрести больше товара.

3. **Эффект замещения.** Если упала цена на определенный то, то это относительно удорожает другие товары при неизменности их цен, т.е. товар при снижении цены на него становится сравнительно дешевле других товаров и приобретать его становится выгоднее.

Это происходит по двум причинам: *во-первых*, при снижении цены потребитель хочет приобрести больше товара (действует *эффект дохода*); *во-вторых*, товар при снижении цены на него дешевле относительно других товаров и приобретать его становится сравнительно выгоднее (действует *эффект замещения*).

На изменение спроса влияют следующие неценовые факторы:

- *изменение потребительских предпочтений* под воздействием рекламы, моды, дизайна товаров и др. Например, увеличение спроса на спортивную обувь связано с тем, что среди молодежи модно носить эту обувь каждый день;
- *число покупателей* (конкуренция покупателей);
- *изменение денежных доходов населения.* Например, рост доходов увеличивает спрос на дорогие виды товаров: мебель, бытовую технику, высококачественные продукты питания;
- *изменение цен на другие товары*, особенно на товары-заменители. Так, рост цен на сливочное масло вызовет повышение спроса на маргарин;
- *изменение структуры населения*, например, старение населения: увеличение числа пенсионеров повышает спрос на лекарства, на медицинское обслуживание, молочные продукты и т.п.

Итак, оказывается, что величина спроса зависит от цены товара, доходов потенциальных потребителей, а также от цены на товары, которые являются либо взаимодополняющими (например, автомобиль и бензин), либо взаимозаменяемыми (масло и маргарин, отдельные сорта мяса и т.п.); на спрос влияют и другие факторы.

Степень реакции одной экономической величины на изменение другой называется **эластичностью**. Эластичность показывает, на сколько процентов изменяется одна переменная экономическая величина при изменении другой на 1%. Примером может служить эластичность спроса по цене, или ценовая эластичность спроса, которая показывает, на сколько изменилась в процентном отношении величина спроса на товар при изменении его цены на 1%.

Эластичность спроса — это степень его чувствительности к изменению цены товара. Мерой такого изменения служит коэффициент эластичности спроса. Он определяется как отношение изменения объема спроса к изменению его цены. Коэффициент эластичности спроса определяется как отношение процента изменения спроса к проценту изменения цены.

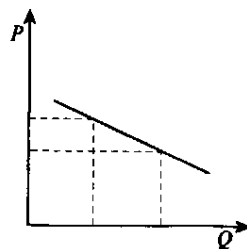
Если обозначить цену P , а величину спроса Q , то показатель (коэффициент) ценовой эластичности спроса

$$K_{эс} = \frac{Q}{P},$$

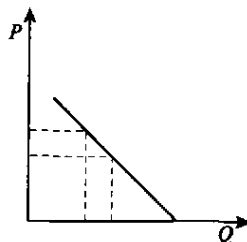
Эластичность спроса характеризует степень зависимости объема покупаемого товара от колебания рыночных цен.

В практике существует пять различных вариантов ценовой эластичности спроса.

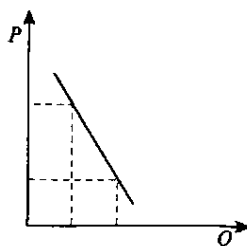
1. *Эластичный спрос*, когда при изменении цены на 1% спрос увеличивается больше чем на 1%. Цена растет (падает) меньше, чем спрос, $K_{эс} > 1$.



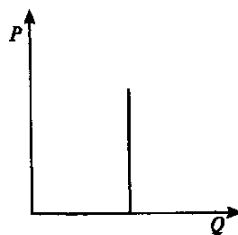
2. *Спрос имеет единичную эластичность* в том случае, когда при изменении цены на 1 % спрос меняется на 1 %. Спрос и цена изменяются в равной степени, $K_{эс} = 1$.



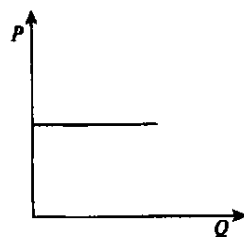
3. *Неэластичный спрос*, или низкая эластичность, когда при изменении цены на 1% спрос меняется меньше чем на 1%. Цена растет (падает) больше, чем спрос, $K_{эс} < 1$.



4. *Совершенно неэластичный спрос*, когда потребители приобретают фиксированное количество товаров независимо от цены. Цена растет (падает), спрос постоянен, $K_{эс} = 0$.



5. *Совершенно эластичный спрос* при усилении совершенной конкуренции. Абсолютная величина показателя ценовой эластичности спроса может изменяться от нуля до бесконечности. Спрос растет (падает), цена постоянна, $K_{эс} = \infty$



На эластичность спроса оказывают влияние следующие факторы.

1. **Наличие товаров-заменителей.** Чем больше на рынке продуктов (субститутов), призванных удовлетворить одну и ту же потребность, тем больше возможностей у покупателя отказаться от приобретения данного конкретного продукта в случае повышения его цены, тем выше эластичность спроса на данный товар.

2. **Значимость товара.** Спрос на предметы первой необходимости неэластичен, спрос на товары, не играющие важной роли в жизни потребителя, обычно эластичен. В современной экономической науке используются также показатели эластичного спроса по доходу.

3. **Размеры дохода покупателей.** При этом цена может не меняться, изменяется платежеспособный спрос. Чем дороже товар, тем эластичнее спрос на него.

4. **Качество товара.** Чем выше качество, тем менее эластичен спрос.

3.5. Предложение. Факторы предложения. Закон предложения. Эластичность предложения

Предложение - это наличие, сопровождающееся готовностью продать материальные блага и услуги, факторов производства и (предметов потребления на рынке.



Предложением называется количество товаров и услуг, которое производители готовы продать по определенной цене, в определенном объеме, за определенный период времени.

Объем предложения зависит от цены товаров, от цен используемых в производстве экономических ресурсов, имеющих в распоряжении товаропроизводителей, и от других факторов.



Объем предложения товара - это количество товара, которое, продавцы желают продать за некоторый период времени (например, день или год).

Важно отличать объем предложения от объема производства: не все, что создано производителем, предлагается к продаже, и не все, что продается, обязательно покупается. Объем предложения определяется только поведением продавцов, тогда как объем продаж определяется и продавцами, и покупателями.

Рассмотрим условный пример. Шкала предложения (таблица 3.2) и соответствующий ей график предложения (рисунок 3.3) показывают, какое количество условного товара будет предъявлено к продаже при иных условиях цен. При этом ясно, что наименьшая величина предложения окажется в точке P_1 , т.е. при самой низкой цене, а максимальная — в точке P_5 , когда цена наиболее высока.

Закон предложения характеризует прямую зависимость между объемами производства товаров и их ценами. Эту прямую зависимость между ценами и объемом товаров называют функцией предложения.

Таблица 3.2. Школа предложений на условный товар

Цена на товарную единицу, ден. ед.	Величина предложения за неделю, тов. ед.	Точка на графике
1	20	P_1
2	40	P_2
3	55	P_3
4	68	P_4
5	80	P_5

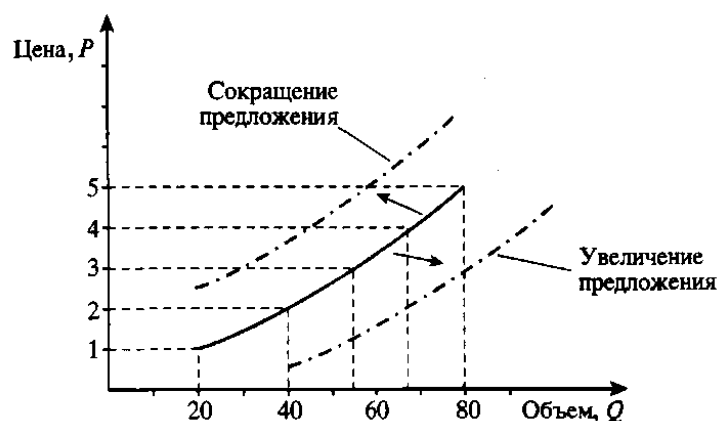


Рисунок 3.3. График предложения на условный товар



Закон предложения гласит: при прочих равных условиях предложение товаров и услуг в количественных выражениях изменяется в прямой зависимости от их цены.

По мере роста цен производители предлагают к продаже большее количество товаров, а по мере их падения — меньшее.

Кривая предложения показывает в графическом виде количество предлагаемого товара при каждом значении цены, а другие факторы предполагаются неизменными. Эта кривая может перемещаться влево и вправо под воздействием определенных факторов (рисунок 3.4).

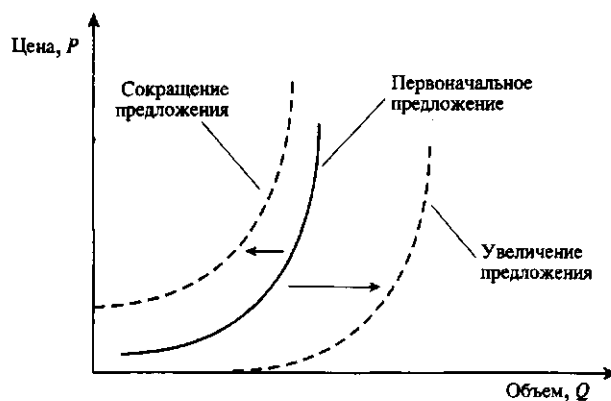


Рисунок 3.4. График кривой предложения

Реакция предложения на цену объясняется тем, что фирмы и повышении цены задействуют резервные или быстро вводимые мощности, что приводит к повышению предложения; в случае продолжительного или устойчивого повышения цен в эту отрасль устремятся другие производители, что еще больше увеличит производство и предложение.

Предложение может изменяться под влиянием ряда неценовых факторов:

- изменение издержек производства в результате технических нововведений, изменения источников ресурсов, налоговой политики, стоимости факторов производства;
- выход на рынок новых фирм увеличивает предложение независимо от цен;
- изменение цен на другие товары, приводящее к переливу экономических ресурсов (уход фирм из отрасли), что неизбежно уменьшит предложение;
- технологические возможности производства (совершенствование технологии производства);
- уровень налогов и дотаций, государственная налоговая политика, льготная кредитная политика и т.д.;
- перспективы развития отрасли в рамках всей экономики;
- природные катастрофы, политические события, войны, разрушая экономику, влияют на сокращение предложения.

Эластичность предложения — это степень изменения объема предложения товаров в зависимости от изменения цены.

Коэффициент эластичности предложения определяется как отношение изменения объема предложения Π , %, к росту или снижению цен Π , %, по формуле

$$K_{\text{эл}} = \frac{O_{\text{ип}}}{\Pi},$$

где $K_{\text{эл}}$ - коэффициент эластичности предложения;

$O_{\text{ип}}$ - изменение объема предложения;

Π - изменение цены.

Таким образом, эластичность предложения - показатель, характеризующий восприимчивость совокупного предложения к росту цен на товары и услуги в экономике. Если процентное увеличение объема совокупного предложения превышает рост цен, выраженный в процентах, то такое предложение считается эластичным ($K_{\text{эл}} > 1$). Если прирост объема предложения в процентах равен приросту цен, выраженному в процентах, то предложение считается единичным ($K_{\text{эл}} = 1$). Предложение неэластично ($K_{\text{эл}} < 1$) в случае, когда прирост цен превышает прирост совокупного предложения.

Обычно при оценке эластичности предложения рассматриваются три временных периода: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

1. Под *краткосрочным* понимается период, слишком короткий для осуществления фирмой каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. Предложение в этом случае является неэластичным. Мгновенное изменение спроса-предложения неэластично.

2. *Среднесрочный* период достаточен для расширения или сокращения производства на уже существующих производственных мощностях, но недостаточен для введения новых мощностей. Эластичность предложения в этом случае повышается. Изменение цены относительно меньшее, чем в краткосрочном периоде. Производственные мощности производителей и всей отрасли остаются неизменными.

3. *Долгосрочный* период предполагает расширение или сокращение фирмой своих производственных мощностей, а также приток новых фирм в отрасль в случае расширения спроса или уход при условии сокращения спроса на данную продукцию. Эластичность предложения будет выше, чем в двух предыдущих случаях.

Равновесная цена

Равновесие рынка — рыночная ситуация, при которой отсутствуют как избыточный спрос, так и избыточное предложение, а, следовательно, покупатели могут покупать все им необходимое и продавцы могут продавать все, что они произвели, по существующим рыночным ценам.

Установление равновесной цены происходит на конкурентном рынке под влиянием общих тенденций и специфических особенностей как спроса, так и предложения.

Кривая спроса и предложения показывает, какое количество товаров и услуг покупатели готовы купить, а продавцы готовы продать при каждом возможном уровне цен.

Взаимодействие предложения и спроса приведет к установлению равновесной (рыночной) цены.

Когда предложение превышает спрос, образуется излишек товара и покупатель находится в более благоприятном положении. Это рынок покупателей. Когда спрос превышает предложение (возникает дефицит), в более благоприятном положении находится продавец. Это рынок продавца.

Рыночная (равновесная) цена - это цена, которая устанавливается на рынке под влиянием спроса и предложения, т.е. фактическая цена, которую покупатели платят за товары и услуги. Эта цена включает, помимо издержек и прибыли, также косвенные налоги (все косвенные налоги за вычетом субсидий) и чаевые.

Равновесная цена — цена, при которой объем спроса равен объему предложения, и этот объем является, соответственно, равновесным.

Равновесность ситуации означает ее оптимальность, эффективность, выгодность как для продавца, так и для покупателя.

В графической модели рынка экономическое равновесие достигается в точке пересечения кривых спроса и предложения. Так, в точке С объем предложения Q_s будет равен объему спроса Q_D , благодаря чему устанавливается цена равновесия P_p одинаково удовлетворяющая как покупателей, так и продавцов (рисунок 3.5).

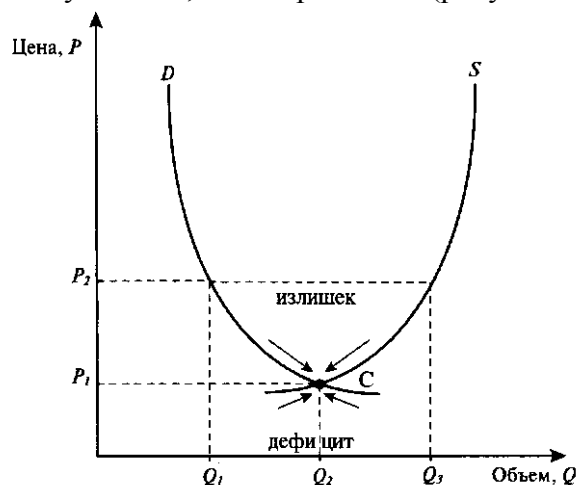


Рисунок 3.5. Рыночное равновесие

3.6. Глоссарий по теме 3

Спрос и предложение уравниваются под влиянием конкурентной среды рынка, вследствие чего цена и количество товара, продаваемое по этой цене, выступают как результат равновесия спроса и предложения.

Рынок — совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров (услуг) и потребителями. Обмен обычно происходит на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги (торговля) или товара на товар (бартер).

Структура рынка — конфигурация отраслей в зависимости от количества компаний, производящих идентичные продукты.

Закон спроса и предложения — объективный экономический закон, устанавливающий зависимость объёмов спроса и предложения товаров на рынке от их цен.

Спрос — это запрос фактического или потенциального покупателя, потребителя на приобретение товара по имеющимся у него средствам, которые предназначены для этой покупки. Спрос отражает, с одной стороны, потребность покупателя в некоторых товарах или услугах, желание приобрести эти товары или услуги в определенном количестве и, с другой стороны, возможность оплатить покупку по цене, находящейся в пределах «доступного» диапазона.

Закон спроса — величина (объём) спроса уменьшается по мере увеличения цены товара. Эластичность спроса — это показатель, выражающий колебания совокупного спроса, вызванные изменением цен на товары и услуги. Эластичным называется спрос, сформировавшийся при условии, что изменение его объёма (в %) превышает процентное выражение снижения цен.

Предложение — возможность и желание продавца (производителя) предлагать свои товары для реализации на рынке по определённым ценам.

Закон предложения — при прочих неизменных факторах величина (объём) предложения увеличивается по мере увеличения цены на товар.

Эластичность предложения — показатель, воспроизводящий изменения совокупного предложения, которые происходят в связи с ростом цен.

График спроса (кривая спроса) — отношение между рыночной ценой товара и денежным выражением спроса на неё.

График предложения (кривая предложения) показывает соотношение между рыночными ценами и количеством товаров, которые производители желают предложить.

3.7. Список информационных ресурсов

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики: Учебник. 10-е изд. перераб. и доп. — М.: ИТК «Дашков и К^о», 2008. — 610с.
2. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Изд. СПб ГУЭФ; Питер, 2008. — 544 с.
3. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. — М.: Эксмо, 2009. — 512 с.

Тема 4. Теория конкуренции и монополии

Аннотация. В теме раскрывается определение конкуренции, рассматриваются виды конкуренции и изучаются виды монополистических объединений.

Ключевые слова. Конкуренция, совершенная конкуренция, несовершенная конкуренция, монополия, монополия, монополия, неценовая и ценовая конкуренция, аутсайдер, монополия, прибыль, естественная монополия, искусственная монополия, государственные монополии, монополистическая конкуренция, дифференциация товаров, олигополия, олигополия. Конгломераты. Лидерство в ценах, рыночная власть, ценовая дискриминация. Антимонопольное законодательство, монополистические союзы, картель, синдикат, трест, концерн.

4.1. Понятие, условия возникновения и виды конкуренции

Конкуренция — важнейший элемент рынка, играющий решающую роль в повышении качества продукции, работ и услуг, снижении производственных затрат, освоении в производстве технических новинок и открытий.

По самому общему определению, конкуренция — это соперничество между участниками рынка. Существуют различные определения конкуренции в зависимости от позиций, занимаемых теоретиками.

По мнению неоклассиков, конкуренция есть борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке.

Представители неолиберального направления делают упор на роль информации, которая осуществляется через движение цен, «связывая» производителей и потребителей.



Конкуренция - *противоборство, соперничество между участниками рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров и услуг с целью получения максимальной прибыли.*

Роль конкуренции заключается в том, что она способствует установлению на рынке определенного порядка, гарантирующего Производство достаточного количества качественных и продаваемых по равновесной цене благ.

Основными условиями возникновения конкуренции являются:

- полная хозяйственная (экономическая) обособленность каждого товаропроизводителя;
- полная зависимость товаропроизводителя от конъюнктуры (состояния) рынка на определенное время;
- противостояние всем другим товаропроизводителям в борьбе за покупательский спрос.

В различных отраслях экономики складывается разное состояние конкуренции. Между двумя полюсами — чистая конкуренция и чистая монополия — находятся такие типы конкуренции, как монополистическая конкуренция и олигополия.

Существуют различные типы конкуренции, показанные на рисунке 4.1.

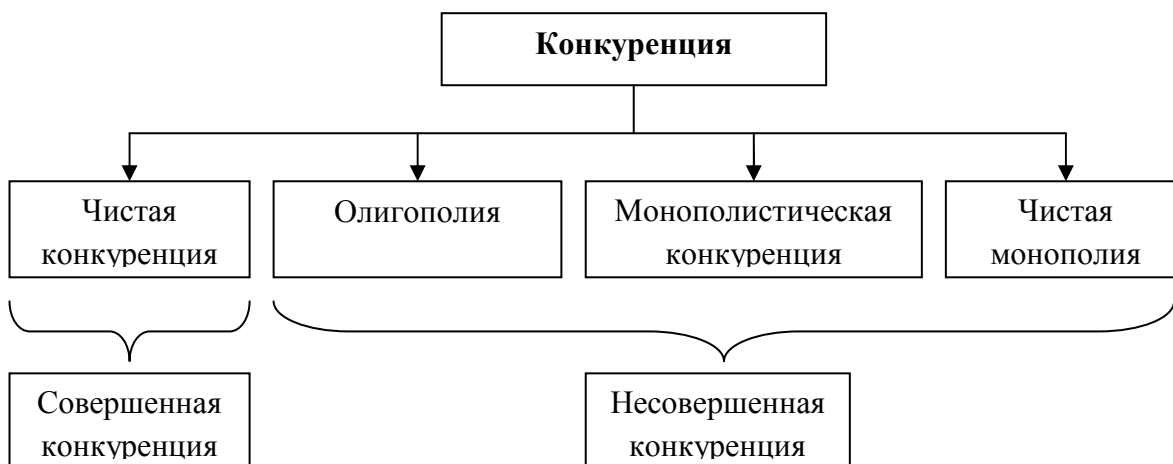


Рисунок 4.1 Типы конкуренции

4.2. Совершенная конкуренция и ее сущность

К совершенной (чистой) конкуренции относятся внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция. *Внутриотраслевая конкуренция* (между производителями одной отрасли, однородной продукции) ведет к техническому прогрессу, снижению издержек производства и цен на товары. Такая конкуренция — это соперничество между предпринимателями одной отрасли народного хозяйства за более выгодные условия выпуска и сбыта товаров. Эта конкуренция возникает потому, что предприятия отрасли существенно различаются между собой по качеству используемых средств производства (оборудования, станков), технической оснащенности и квалифицированности рабочей силы, вследствие чего возникают различия по величине стоимости выпускаемых изделий и размеру прибыли в расчете на единицу продукции. Внутриотраслевая конкуренция ведет к установлению единой рыночной цены на данный вид продукции и средней нормы прибыли

$$P_{cp} = \frac{\sum P}{\sum K(c + v)} \times 100\%,$$

где P_{cp} – средняя норма прибыли;

$\sum P$ – сумма прибыли;

$\sum K$ – сумма авансированного капитала;

c – постоянный капитал;

v – переменный капитал.

Межотраслевая конкуренция (между производителями разных товаров) позволяет найти сферу более прибыльного вложения капитала. Это вид конкуренции между производителями, действующими в разных отраслях экономики. В основе стимулов межотраслевой конкуренции лежит стремление предпринимателей к получению максимальной прибыли, поиску наиболее выгодной сферы приложения капитала. Под действием межотраслевой конкуренции капитал устремляется в отрасли, характеризующиеся в данный момент наивысшей нормой прибыли. В результате такого перелива капитала увеличивается выпуск, соответственно возрастает предложение товаров в отрасли, имеющие высокую норму прибыли, а это, в свою очередь, приведет к

снижению рыночной цены и уменьшению нормы прибыли. Межотраслевая конкуренция воздействует на изменение направления вложения капитала, на его распределение по сферам экономики, т.е. регулирует потоки капиталовложений.

Сопоставление описанных видов конкуренции дано в таблице 4.1.

Таблица 4.1. Сравнительные характеристики видов конкуренции

Показатель	Вид конкуренции	
	Внутриотраслевая	Межотраслевая
Субъекты	Предприятия одной отрасли	Предприятия разных отраслей
Объекты	Лучшие условия производства и сбыта	Сферы наиболее прибыльного вложения капитала
Предпосылки	Различие индивидуальной стоимости однородных товаров	Различие нормы прибыли в отраслях с разным органическим строением и скоростью оборота капитала
Результат	Рыночная стоимость и рыночная цена на однородные товары	Средняя прибыль и цена производства

По числу производителей и покупателей на рынке, типу продукции, возможностям контролировать цены, использовать методы неценовой конкуренции, по легкости вхождения в отрасль новых фирм можно выделить рынки: чистой конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии, чистой монополии. Последние три характеризуются как рынки несовершенной конкуренции (таблица 4.2).

Совершенная (чистая) конкуренция — это такая рыночная ситуация, когда многочисленные, независимо действующие производители продают идентичную (одинаковую, стандартизированную) продукцию и ни один из них не в состоянии контролировать рыночную цену.

Основные характеристики совершенной (чистой) конкуренции:

- а) на рынке большое число покупателей и продавцов, каждый занимает относительно малую долю рынка конкретного товара;
- б) тождественная, стандартизированная продукция, товары однородны в отношении потребностей покупателей и, соответственно, продавцов;
- в) свободный доступ к рынкам новых продавцов и возможность такого же свободного выхода из них, вход и выход из отраслей абсолютно свободен;
- г) наличие полной и доступной информированности участников обмена о ценах и об их изменениях, о продавцах и покупателях, экономические субъекты располагают одинаковым объемом информации о рынке.

Свободная конкуренция способствует:

- 1) наиболее рациональному и эффективному развитию экономики;
- 2) постоянному усовершенствованию техники и организации управления;
- 3) внедрению научно-технических достижений в производство;
- 4) снижению издержек производства;
- 5) повышению качества товаров и услуг;

Таблица 4.2. Характерные черты различных типов конкуренции

Показатель	Тип конкуренции			
	Совершенная	Несовершенная		
		Монополи- стическая	Олигополия	Чистая монополия
Число фирм	Очень много мелких	Много мелких	Несколько (3-5)	Одна
Контроль над ценой	Отсутствует (никаких затруднений)	До некоторой степени, но в узких рамках	Ограниченный взаимной зависимостью, значителен при сговоре	Значительный, фирма сама устанавливает рыночную цену
Условия вхождения в отрасль	Очень легкие, нет препятствий	Сравнительно легкие	Существенные препятствия	Блокировано вхождение
Примеры отраслей	Сельское хозяйство	Розничная торговля. Производство одежды, обуви; аптеки, рестораны	Производство стали, автомобилей, сельхозмашин, инвентаря и др.	Местные предприятия коммунального хозяйства

6) расширению ассортимента;

7) улучшению торгового и послеторгового обслуживания покупателей.

В чистом виде свободной конкуренции не бывает. Как и любая экономическая категория, конкуренция имеет стороны: позитивную и негативную.

Позитивные стороны конкуренции:

- снижение издержек;
- быстрое внедрение НТП;
- гибкое приспособление к спросу;
- высокое качество продукции;
- препятствие к завышению цен.

Негативные стороны конкуренции:

- разорение многих субъектов рыночной экономики;
- анархия и кризис производства;
- чрезмерная эксплуатация ресурсов;
- экологические нарушения.

На практике конкуренция развивается с целью получения дополнительной прибыли на основе лучших условий доступа к факторам производства и реализации товаров. В зависимости от способа поведения фирм на рынке имеют место два основных метода конкурентной борьбы:

1) *ценовая конкуренция*, когда производитель с целью создания на рынке более благоприятных условий для своей продукции и подрыва позиций конкурента снижает цену посредством уменьшения издержек производства;

2) *неценовая конкуренция*, предусматривающая повышение технического уровня и качества продукции, выпуск товаров-заменителей, сервисное обслуживание, рекламу и т.д.

Совершенная конкуренция в чистом виде не существует. Но есть ряд отраслевых рынков, которые в сравнительно большой степени имеют эту структуру. Например, рынок сельхозпродуктов, рынок некоторых услуг. Эти рынки привлекают много независимых продавцов, предлагающих стандартизированный товар, цена на который определяется спросом и предложением.

4.3. Несовершенная конкуренция, ее сущность и виды

Несовершенную конкуренцию принято подразделять на три основных типа: монополистическую конкуренцию, олигополию и чистую монополию.



Монополистическая конкуренция - рыночная ситуация, когда многочисленные продавцы продают схожие товары, стремясь придать им реальные или мнимые уникальные качества.

Это наиболее распространенный тип рынка, максимально близкий к совершенной конкуренции. Возможность для отдельной фирмы контролировать цену (рыночная власть) здесь незначительная (рисунок 8.2).

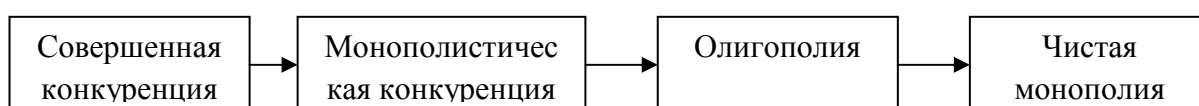


Рисунок 4.2. Усиление рыночной власти

Основные характеристики монополистической конкуренции:

- а) относительно большое число некрупных (мелких) фирм;
- б) фирмы производят разнообразную продукцию, продукт каждой фирмы в чем-то специфичен, потребитель легко может найти товары-заменители и переключить свой спрос на них;
- в) сохраняются возможности относительно легкого вступления в отрасль новых производителей.

Неценовая конкуренция — главное оружие монополистической конкуренции. Особое значение в ней приобретает реклама.

Проникновение на рынок монополистической конкуренции довольно легкое: достаточно предложить товар с такими свойствами, которые заинтересуют покупателя.

Монополистическая конкуренция свойственна реально существующим рынкам. Она помогает покупателю наиболее полно удовлетворить потребности, активизирует торговлю и производство.



Олигополия - это рынок, на котором доминирует несколько крупных фирм, т.е. несколько продавцов обслуживают множество покупателей.

Олигополия характеризует экономическую ситуацию, при которой на рынке остается малое число производителей-продавцов (от трех до семи фирм). Крупнейшие из оставшихся получают возможность влиять на рыночную цену.

Характерной особенностью олигополистического рынка является взаимосвязь фирм — любой из олигополистов находится под существенным воздействием поведения остальных фирм и принужден учитывать эту зависимость.

В условиях олигополии возможна как ценовая, так и неценовая конкуренция, но ценовые методы соперничества обычно оказываются менее эффективными. Между предприятиями существует тесная взаимозависимость. Если один из конкурентов снизил цены, другие вынуждены будут адекватно отвечать, иначе возникнет чрезмерно большая потеря покупателей и прибыли. Сделав ответный ход, они одновременно сведут на нет усилия ценового лидера. Поэтому ценовые методы здесь могут принести кратковременный эффект.

Поскольку продукцию производят крупные предприятия, заботы о производстве за счет эффекта масштаба снижаются.

Изменение цены одним из конкурентов, доминирующим в производстве, определяет ценовую политику в отрасли. Другие подчиняются ей. Ценовая конкуренция при этом ослабевает. Такая ситуация, называемая лидерством в ценах, характерна для олигополии.

В условиях олигополии неценовые методы конкуренции — от рекламы до экономического шпионажа — оказываются более эффективными, поэтому используются чаще.

Вступление в олигополистический рынок затруднено. Нужны значительные капитальные вложения, чтобы создать предприятие, способное противостоять фирмам, уже контролирующим данный рынок.

При олигополистической конкуренции фирма в состоянии контролировать два основных параметра своей деятельности — цену и объем выпуска продукции или оказания услуг — ей выгодно меньше производить и в большей степени завязать цену.

4.4. Монополия. Монополистические объединения

Высшей ступенью несовершенной конкуренции является **чистая монополия**, когда целая отрасль состоит из одной фирмы, т.е. понятия «фирма» и «отрасль» количественно совпадают. В масштабе страны такая ситуация крайне редка, но в масштабе небольшого города или области, района данная ситуация вполне реальна и даже типична: в городе могут функционировать одна железная дорога, единственный аэропорт, один банк, одна электростанция и т.д.

Высшей формой несовершенной конкуренции является монополия (от греч. *monos* 'один' и *polio* 'покупаю'), когда на рынке имеется лишь один покупатель.

Чистая монополия (от греч. *monos* 'один', *polio* 'продаю') — это рынок, на котором один продавец противостоит множеству покупателей. Монополия предполагает, что некая фирма является единственным производителем какой-либо продукции, не имеющей аналогов. В связи с этим покупатели не обладают возможностью выбора и вынуждены приобретать данную продукцию у фирмы-монополиста.

Понятие «монополия» имеет двоякий смысл: *во-первых*, под ней понимают крупное предприятие, которое занимает ведущее положение в определенной отрасли; *во-вторых*, под монополией понимается положение фирмы на рынке, позволяющее ей доминировать на нем.

Цель монополии — получение сверхприбыли посредством контроля над ценой и объемом производства на монополизированном рынке.

Основные черты чистой монополии:

- а) единственный продавец-производитель;
- б) товарная дифференциация отсутствует, нет товаров-заменителей;
- в) продавец осуществляет практически полный контроль над ценами;
- г) очень затруднены условия вхождения в отрасль новых предприятий. По сути дела, вход заблокирован финансами, технологическими, ресурсными, правовыми условиями.

Различают два типа монополий: естественную и искусственную.

1. *Естественная монополия*. Ею обладают частные собственники и хозяйственные организации, имеющие в своем составе редкие и свободно невоспроизводимые экономические ресурсы (редкие металлы, особые земельные участки и т.д.).

Причинами возникновения естественных монополий являются:

- ограниченность, невоспроизводимость и различное качество природных ресурсов (дифференциация их качества);
- отсутствие близких заменителей (субститутов) при уникальности выпускаемого продукта.

Естественная монополия формируется на основе технологических потребностей развития производительных сил при высоком уровне концентрации производства.

2. *Искусственные монополии*. Это объединения, создаваемые и получения монополистической выгоды. Такие монополии (ступают в виде различных монополистических объединений.

Искусственная монополия возникает на основе сговора или поения конкурентов.

Если в обществе действует чистая монополия, то можно говорить об абсолютной ее власти в данной отрасли. Широко используется показатели удельного веса товарооборота фирм на рынке: доля четырех фирм, доля восьми фирм, доля десяти фирм и т.д. Более точными являются показатели, которые учитывают и число фирм в отрасли, и долю каждой из них на рынке.

Для измерения силы монопольной власти используется индекс английского экономиста Абби П. Лернера (1905-1982):

$$M = \frac{P_m - MC}{P_m},$$

где М – индекс монопольной власти;

P_m – монопольная цена;

МС – предельные (оптимальные) издержки.

Смысл индекса Лернера в следующем: чем больше разрыв между монопольной ценой и предельными издержками, тем больше сила монопольной власти.

В условиях совершенной конкуренции цены Р равны предельным издержкам МС. Следовательно, в условиях совершенной конкуренции сила монопольной власти равна нулю, ибо $P - MC = 0$. В условиях несовершенной конкуренции монопольная цена P_m выше предельных издержек МС. Следовательно, интервал между 0 и 1 как раз и характеризует силу монопольной власти. Чем выше этот показатель, тем выше монопольная власть фирмы.

Концентрация производства — главная причина возникновения монополий.

Концентрация (лат. concentratio от con 'с' + centrum 'центр, средоточие') — 1) сосредоточение, скопление, насыщенность, объединение; 2) увеличение, размеров

капитала в результате накопления и капитализации, т.е. за счет превращения прибыли в капитал.

Увеличение масштаба производства в процессе концентрации и централизации осуществляется по разным направлениям.

В основе концентрации лежит интеграция (отлат. integer 'целый') — объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Различают следующие виды концентрации: горизонтальную и вертикальную.

Горизонтальная концентрация — объединение предприятий, производство которых характеризуется технологической общностью и однородностью выпускаемой продукции; слияние двух и более компаний.

Вертикальная интеграция — производственная кооперация предприятий одной отрасли или близких по характеру отраслей промышленности, специализирующихся на изготовлении узлов, деталей, заготовок, комплектующих и т.п. Таким образом, происходит комбинация разноотраслевых компаний, производство которых связано единой технологической цепочкой.

Процесс возникновения монополистических союзов обусловлен рядом факторов (рисунок 4.3).

В результате концентрации производства и капитала могут возникнуть разные организационные формы монополии: картель, синдикат, трест, концерн и др.

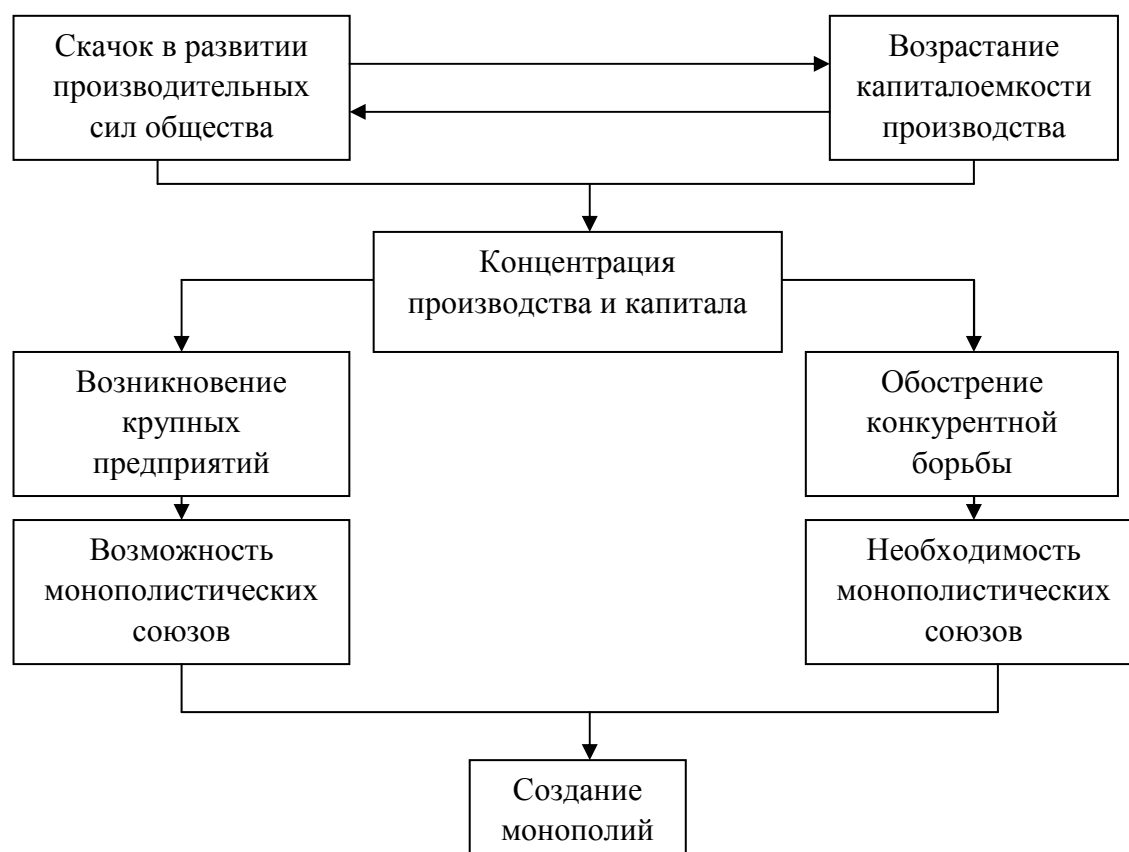


Рисунок 4.3. Процесс создания монополий

1. **Картель** — простейшая форма монополистического объединения. Это монополистическое соглашение о квотах выпускаемой продукции и разделе рынков сбыта. Объектами соглашения могут быть: ценообразование, сферы влияния, условия

Продаж, использование патентов. Действуют картели, как правило, в рамках одной отрасли. Картель подпадает под действие антимонопольного законодательства. Участники картеля сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность и осуществляют свою деятельность в соответствии с картельным договором (соглашением).

2. **Синдикат** — организационная форма монополистического объединения, при которой вошедшие в него предприятия теряют коммерческую, бытовую самостоятельность, сохраняя юридическую и производственную свободу действий. В синдикате сбыт продукции, распределение заказов осуществляются централизованно. Синдикаты — монополистические объединения с целью организации совместного сбыта продукции. Они были широко распространены в дореволюционной России. Есть международные синдикаты.

3. **Трест** — это такая форма монополистического объединения, при которой вошедшие в него предприятия теряют и производственную, и коммерческую самостоятельность. Трест — это монополистическое объединение на основе совместной собственности и общего управления производством и сбытом товаров. Руководство трестом осуществляется из единого центра. Прибыль треста распределяется в соответствии с деловым участием входящих в него предприятий.

4. **Концерн** — организационная форма объединения предприятий различных отраслей, находящихся под единым управлением и финансовым контролем. Обычно в состав концерна кроме производственных, транспортных и торговых предприятий входят банки или какие-то другие финансовые организации — страховые, пенсионные фонды, кредитные учреждения и др. Участники концерна остаются формально самостоятельными, но контролируются и управляются из единого центра. Такая структура позволяет повысить конкурентоспособность фирмы за счет внутреннего финансирования, продажи продукции подразделений концерна по внутренним тарифным ценам, передачи ноу-хау и т.д.

Первоначально концерны были распространены в США и Японии, в настоящее время эта организационная форма стала преобладающей среди крупных фирм различных стран.

5. **Пул** получил распространение в проектном деле. Участники пула приходят к взаимовыгодным соглашениям о форме передачи патентов и лицензий. Прибыль распределяется в соответствии с квотой, определяемой при вступлении в пул.

6. В условиях рыночной экономики широкое распространение находят холдинговые компании. **Холдинг** — акционерная компания, владеющая контрольным пакетом акций юридически самостоятельных предприятий, осуществляя контроль над их операциями. Холдинг — головная компания, общество, созданное крупными монополиями для управления дочерними предприятиями через систему участия. Сконцентрировав у себя контрольный пакет акций десятков и сотен предприятий, холдинг направляет их на развитие. Холдинг-компания (или «держательная компания») — организация, основная функция которой — управлять деятельностью нескольких акционерных обществ, используя для этого находящиеся в ее собственности контрольные пакеты акций.

Холдинговая (управляющая) компания может выполнять не "только управленческие, но и производственные функции. Она создается для определенной цели, как правило, для завоевания новых секторов и снижения издержек.

Конгломераты — объединения, основанные на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие производственной и технологической связи с традиционными сферами деятельности головной фирмы.

Законными формами чистой монополии являются также патенты, авторские права, товарные знаки. Патент — это выданный правительством конкретному лицу документ о предоставлении исключительного права на изготовление, использование или продажу. Он дает изобретателю нового продукта или технологии исключительное право контроля над их производством в течение определенного периода времени. Государство обеспечивает защиту идей изобретателя. Авторские права дают авторам произведений исключительные права продавать или тиражировать свои произведения. Товарные знаки — это символика, используемая Предприятиями, зарегистрировав которую, государство запрещает ее использование другими.

4.5. Глоссарий по теме 4

Конкуренция — это борьба между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства.

Экономические агенты — субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ.

Совершенная конкуренция — состояние рынка, на котором имеется большое число покупателей и продавцов (производителей), каждый из которых занимает относительно малую долю на рынке и не может диктовать условия продажи и покупки товаров.

Несовершенная конкуренция — конкуренция в условиях, когда отдельные производители имеют возможность контролировать цены на продукцию, которую они производят.

Монополия — исключительное право на что-либо. Применительно к экономике — исключительное право на производство, покупку, продажу, принадлежащее одному лицу, определённой группе лиц или государству.

Монополистическая конкуренция осуществляется тогда, когда много продавцов конкурируют, чтобы продать дифференцированный продукт на рынке, где возможно появление новых продавцов.

Антимонопольное регулирование — это система нормативных правовых актов, направленных на преодоление негативных сторон монополии, связанных с властью, позволяющей им подавлять свободную конкуренцию и контролировать цены.

4.6. Список информационных ресурсов

1. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. — М.: ИЦ «Академия», 2008. — 160 с.
2. Экономическая теория: Учебник/ Под общ. ред. А.А.Кочеткова. — 2-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К^о», 2008.- 696 с.
3. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. — М.: Эксмо, 2009. — 512 с.

Тема 5. Издержки предприятия и результаты его хозяйственной деятельности

Аннотация. Тема раскрывает понятие издержек предприятия, их экономическую сущность. Рассматриваются показатели результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова. Издержки общие, валовые, постоянные, переменные, предельные, средние, явные, неявные. Цена, ценовая политика, уровень цены. Себестоимость, производственная себестоимость. Прибыль, валовой доход. Рентабельность производства.

5.1. Экономическое содержание издержек. Виды и структура издержек предприятия

Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, определяет, какой доход оно может получить. Величина дохода предприятия зависит от двух показателей: от цены продукции (услуги) и от объема производства.



Издержки производства - затраты, связанные с производством и обращением товаров, т.е. затраты, необходимые для осуществления процесса производства и реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг).

Многие ученые-экономисты считают, что издержки можно подразделить:

- *на издержки общества* — совокупность общественно необходимых затрат труда на производство одного вида продукции при среднем уровне производства (средней производительности и интенсивности труда, среднем уровне техники и технологии и т.д.);
- *издержки предприятия* — сумма затрат конкретного предприятия на производство и реализацию определенного товара.

В последние годы в современной экономической литературе ученые-экономисты делят издержки на внутренние (неявные) и внешние (явные).



Внутренние (неявные) издержки - затраты, равные денежным платежам, которые могут быть получены предприятием за самостоятельно используемые собственные экономические ресурсы, включая предпринимательство.

Альтернативные (внутренние, неявные, вмененные, скрытые) издержки — условно начисленные издержки, определяемые для того, чтобы убедиться, что собственник ресурсов использует их самым лучшим образом.

Эти альтернативные издержки не всегда просматриваются, но нужно стремиться их учитывать при принятии управленческих решений. Альтернативные издержки выражаются в ценности других благ, которые можно было бы произвести при наиболее выгодном из всех возможных направлений использования тех же ресурсов. Неявными являются издержки в связи с использованием ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия. Так, для собственника капитала неявные издержки могут быть выражены прибылью, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в свое, а в

какое-то другое дело. Внутренние издержки — это неоплачиваемые затраты, вмененные издержки собственных ресурсов, используемые в данном производстве, их называют экономическими издержками.



Внешние (явные) издержки - это затраты, которые несет предприятие, оплачивая экономические ресурсы, принадлежащие внешним субъектам.

Денежные расходы на оплату труда, на приобретение сырья и материалов, амортизацию основных фондов, оплату транспортных расходов и другие составляют явные издержки предприятия. Поскольку они рассчитываются на основе финансовых отчетов, их называют бухгалтерскими. Бухгалтерские (фактические) издержки — это реальные затраты предприятия, связанные с непосредственным осуществлением производственной и коммерческой деятельности.

Общая сумма издержек на производство конкретного вида продукции состоит из многих видов издержек, которые принято делить на две большие группы: постоянные и переменные (таблица 5.1).

В таблице 5.1. приведена структура постоянных и переменных издержек.

Таблица 5.1. Структура экономических издержек производства

Постоянные издержки (FC)	Переменные издержки (VC)	Валовые издержки (TC)
Затраты на амортизацию основных средств, аренду помещений, содержание управленческого аппарата, командировочные и представительские расходы	Затраты на сырье, материалы, топливо, заработную плату производственных работников с начислениями, текущий ремонт основных средств	$TC = FC + VC$

1. **Постоянные издержки (FC)** — это издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции, и их величина не меняется при изменении объема производства. Они возникают даже тогда, когда производство еще не начато. Так, до начала производственной деятельности предприятие должно иметь в своем распоряжении такие факторы производства, как здания, машины, оборудование. К этим издержкам относятся арендная плата, административно-управленческие расходы, амортизация основных средств, страховые взносы, командировочные расходы и др. Прямая постоянных издержек представляет собой линию, параллельную оси абсцисс, и обозначается FC (рисунок 7.1).

2. **Переменные издержки (VC)** — издержки, которые изменяются в зависимости от объема производства. К ним относятся стоимость приобретенных основных и вспомогательных материалов, траты на энергию, топливо, заработную плату основных рабочих, транспортные услуги, содержание большей части персонала фирмы и т.п. Когда продукция не выпускается, переменные издержки равны нулю, однако по мере роста выпускаемой продукции они снова увеличиваются.

3. **Валовые издержки (TC)** — это сумма постоянных и переменных издержек при каждом конкретном уровне производства.

В реальной хозяйственной практике валовые издержки с увеличением объемов производства первоначально растут быстро, затем их темпы роста снижаются, поэтому кривая постоянных, а следовательно, и переменных издержек выглядят так, как показано на рисунке 5.1.

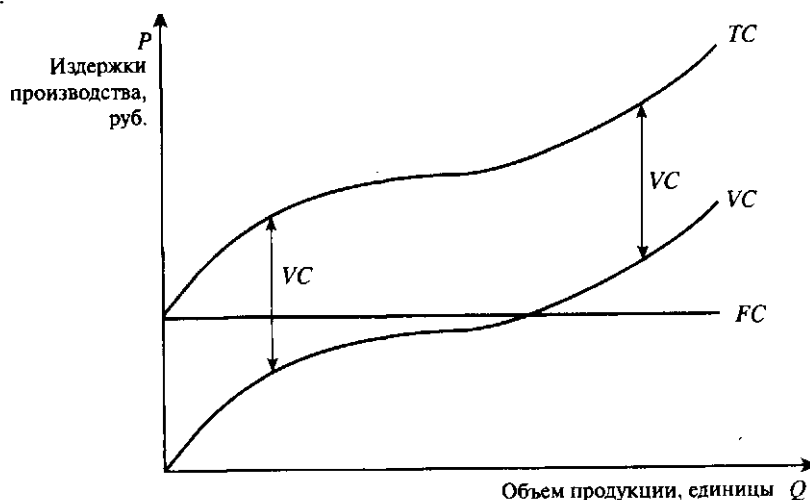


Рисунок 5.1. График валовых издержек

Производителю интересно знать не столько величину общих издержек, сколько средних на единицу выпускаемой продукции, так как за ростом общих издержек может быть скрыто снижение средних издержек.

Средние издержки (ATC) равны частному от деления общих издержек на объем выпускаемой продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q},$$

где TC – валовые издержки;

Q – количество произведенного товара.

Предельные издержки (MC) определяются как дополнительные издержки на производство каждой новой дополнительной единицы продукции:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

где ΔTC - прирост валовых издержек;

ΔQ — прирост количества произведенного товара.

Предельные издержки показывают, во сколько раз обойдется фирме увеличение объема выпуска продукции на единицу. Они решающим образом влияют на выбор предприятием объема производства. Для каждого уровня производства существует особое, отличное от других его значение.

В краткосрочном периоде постоянные издержки не оказывают влияние на уровень предельных издержек — последние находятся под влиянием лишь переменных издержек. В долгосрочной перспективе предельные издержки могут как возрастать, так и оставаться неизменными или же снижаться, в зависимости от масштаба производства и других факторов.

Экономисты считают, что фирмы ведут производство на том уровне, когда предельные издержки являются числом положительным.

5.2. Себестоимость и классификация затрат

Для того чтобы соизмерить затраты предприятия с полученными результатами от реализации продукции, необходимо определить ее себестоимость.



Себестоимость - это денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию единицы продукции конкретного предприятия.

Себестоимость включает затраты на сырье и материалы, оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов, прочие расходы.

В отечественной теории и практике используется следующая **классификация затрат** на производство продукции:

1) материальные затраты:

- сырье и основные материалы;
- покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы;
- топливо, энергия со стороны;
- износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- прочие материальные затраты;

2) затраты на оплату труда:

- заработная плата, премии;
- стимулирующие и компенсирующие выплаты;
- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты;
- оплата труда работников по заключенным договорам;
- прочие выплаты;

3) отчисление на социальные нужды:

- в пенсионные фонды;
- фонды социального страхования;
- фонды занятости населения;
- фонды обязательного медицинского страхования;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты:
- налоги;
- сборы;
- платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ;
- платежи по обязательному страхованию имущества;
- плата за аренду;
- затраты на командировки;
- оплата услуг связи и др.

Такая классификация затрат позволяет определить их производственное назначение и обеспечивает достаточно объективный характер их контроля по месту образования. В каждой отрасли есть свои специфические особенности при калькуляции себестоимости выпускаемой продукции.

По способу отнесения на себестоимость различают:

- *прямые затраты* — это издержки, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия и непосредственно (прямо) включаемые в себестоимость продукции. К ним относятся затраты на основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты, топливо и энергию на технологические цели, заработную плату основных производственных рабочих и т.д.;
- *косвенные затраты* — издержки, которые не могут быть прямо отнесены на единицу продукции, так как касаются работы цеха, предприятия в целом. Это затраты на оплату труда административно-управленческого персонала, на содержание зданий и сооружений, на информационные системы. В себестоимость они включаются пропорционально основной заработной плате рабочих.

На предприятии определяют три вида себестоимости:

- *цеховая себестоимость* — включает затраты цеха на производство продукции;
- *производственная себестоимость* — отражает общезаводские расходы (административно-управленческие) и общехозяйственные расходы;
- *полная себестоимость*, или себестоимость реализованной продукции, которая дополнительно включает коммерческие затраты по сбыту продукции и внепроизводственные расходы.

На величину себестоимости оказывают влияние внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы не зависят от качества функционирования предприятия.

Влияние этой группы факторов на себестоимость продукции проявляется в уровне цен на сырье, товары, материалы, оборудование, энергоносители, в тарифах на транспортные услуги, водоснабжение, медицинское страхование и т.д.

Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия. К ним относятся объем выручки от реализации, формы и системы оплаты труда, уровень производительности труда, эффективность использования основных фондов и т.д.

5.3. Выручка и прибыль. Принципы максимизации прибыли. Эффект масштаба

На денежную выручку влияет ряд факторов:

- ассортимент продукции (работ, услуг);
- цена продукции (работ, услуг);
- количество и качество реализуемой продукции (работ, услуг);
- спрос и предложение на реализуемую продукцию (работ, услуг) и т.д.



Выручка от реализации представляет собой полную сумму денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей. Определяется она в фактических ценах реализации на фактический объем реализованной продукции (работ, услуг).

Денежная выручка определяется умножением цены на количество реализуемой продукции (работ, услуг). Из выручки производятся возмещение затрат (амортизационные отчисления, оборотные фонды, прочие затраты), выплата заработной платы, отчисление налогов в бюджет (налоги, относимые на себестоимость; НДС и акцизы) (рисунок 5.2).

Валовой доход и прибыль в сопоставлении с издержками или всеми использованными ресурсами характеризуют эффективность работы предприятия и рентабельность.

Валовой доход определяется как разница между денежной выручкой от продажи товаров (работ, услуг) и материальными затратами на их производство. Валовой доход равен сумме заработной платы и чистого дохода.

Различают: полную; общую (валовую) прибыль, называемую балансовой; чистую прибыль, остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений; бухгалтерскую, рассчитанную как разница между ценой (доходами от продажи) и бухгалтерскими издержками.

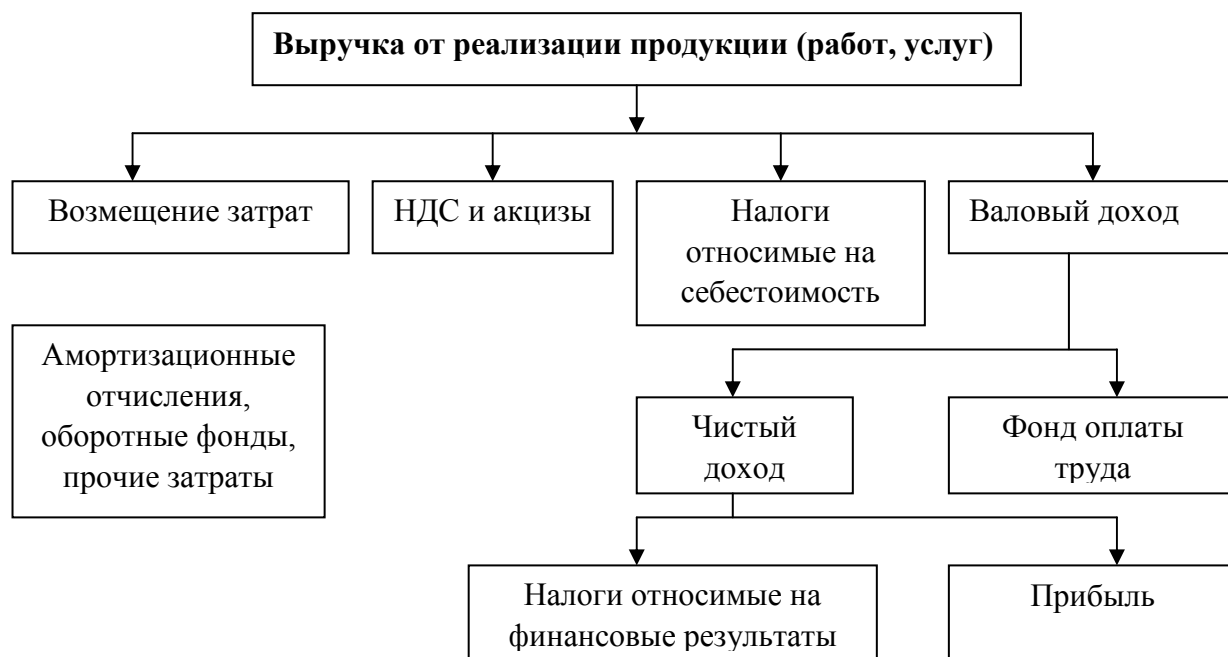


Рисунок 5.2. Распределение выручки от реализации продукции, выполненные работы, оказанные услуги



Прибыль - превышение доходов от реализации товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг; обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Определяется прибыль как разность между выручкой от реализации продукции, работ и услуг и суммой всех затрат предприятия на производство и реализацию.

Валовая прибыль — это часть валового дохода организации, которая остается у нее после вычета всех расчетов, т.е. это вся сумма прибыли организации до вычетов и отчислений (рисунок 7.3).

Чистая прибыль — это часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия (организации) после осуществления всех обязательных платежей (платежи в бюджет, расчеты с вышестоящей организацией, выплаты процентов за кредит и т.д.).

От размера полученной прибыли зависят финансовое положение предприятия, возможности формирования фондов развития производства и социальной сферы, материального поощрения работников.

Различают прибыль *полную* (общую, валовую, балансовую), *чистую* (остающуюся после уплаты налога с прибыли), *бухгалтерскую* (разница между доходами от продаж и

издержками, отраженными в бухгалтерской документации) и экономическую (учитывающую вмененные, альтернативные издержки). Распределение прибыли предприятия представлено на рисунке 5.3.

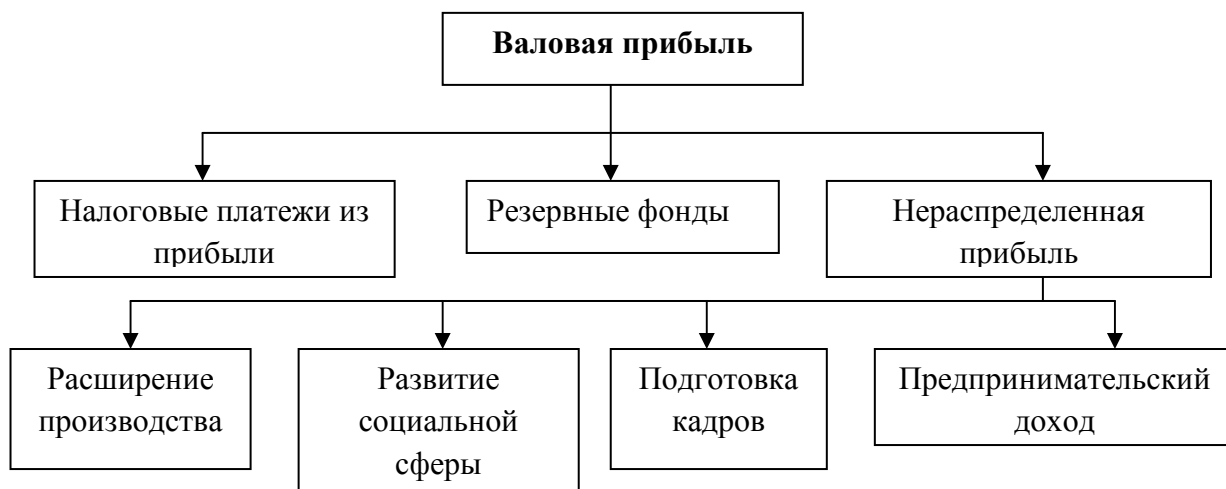


Рисунок 5.3. Распределение валовой прибыли

Специалистам-экономистам, руководителям организации необходимо постоянно анализировать безубыточность, т.е. отслеживать режим хозяйственной деятельности (организации), при котором доходы, полученные от хозяйственной деятельности, превосходят расходы, связанные с ней, или равны им.

В экономике любой страны существует формула безубыточности предприятия (фирмы), которая отражает зависимость между объемом выручки, ценой, постоянными и переменными затратами:

$$Q \times Ц = (U_{\text{пост}} + U_{\text{перем}}) \times Q,$$

где Q — объем реализации продукции в натуральном выражении;

$Ц$ — цена за единицу продукции;

$U_{\text{пост}}$ — постоянные издержки на единицу продукции;

$U_{\text{перем}}$ — переменные издержки на единицу продукции.

Прибыль же предприятия определяется как разность между выручкой от реализации и валовыми издержками:

$$P = Q \times Ц - (U_{\text{пост}} + U_{\text{перем}}) \times Q,$$

Норма прибыли — важный показатель эффективности предприятия. На основе анализа безубыточности можно предложить четыре основных пути повышения прибыли предприятия:

- повышение цены реализации;
- снижение переменных затрат на единицу продукции;
- снижение постоянных затрат;
- увеличение объема производства.

Рентабельность P_z определяется двумя путями:

1) отношение суммы прибыли к сумме издержек предприятия (себестоимость CC), характеризующее эффективность использования текущих затрат (рентабельность текущих затрат):

$$P_3 = \frac{\sum P}{\sum CC} \times 100\%;$$

2) отношение суммы прибыли к авансированным вложениям (основным производственным фондам $\Phi_{\text{осн}}$ и оборотным средствам $\Phi_{\text{оборот}}$) отражает эффективность использования основных и оборотных фондов (фондорентабельность):

$$P_{\phi} = \frac{\sum P}{\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{оборот}}} \times 100\%.$$

Эффект масштаба — соотношение между изменением объемов используемых ресурсов и изменением соответствующих производственных результатов. Чем больше масштабы производства, тем ниже средняя себестоимость единицы продукции и выше прибыль (при прочих равных условиях). Этот эффект может быть положительным или отрицательным. *Положительный эффект масштаба* определяется следующими факторами:

- снижение величины постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции в начале процесса расширения производства;
- более высокий уровень специализации;
- возможность использования более производительного оборудования;
- более полная утилизация отходов путем производства побочной продукции.

Отрицательный эффект масштаба возникает в результате воздействия таких факторов, как:

- рост переменных издержек, приходящихся на единицу продукции (закон убывающей отдачи);
- сложность управления крупномасштабным производством.

Относительная значимость положительного и отрицательного эффектов масштаба нередко оказывает определяющее воздействие на структуру отрасли.

В зависимости от соотношения темпов роста издержек производства и объема производства различают отдачу от масштаба:

- *возрастающую (положительную)* — объем производства растет быстрее, чем издержки, а значит, средние издержки производства снижаются;
- *убывающую (отрицательную)* — издержки растут быстрее, чем объем производства, а следовательно, средние издержки производства возрастают;
- *постоянную* — объем производства и издержки растут одинаковыми темпами, соответственно издержки производства единицы продукции (средние издержки) постоянны.

Эффект масштаба проявляется в отдельных отраслях по-разному. Существуют отрасли, где средние издержки достигают минимума при очень большом объеме выпуска продукции, достаточном для удовлетворения рыночного спроса. Это естественные монополии. В отношении экономии издержек в них целесообразно существование одной крупной фирмы. К естественным монополиям относятся, например, предприятия электро-, газо- и водоснабжения крупного города. Деятельность естественных монополий регулируется государством.

5.4. Глоссарий по теме 5

Издержки производства — затраты, связанные с производством товаров.

Внешние издержки — плата за ресурсы физическим и юридическим лицам, которые не входят в число работников или владельцев данной фирмы. Например, зарплата работников по найму (не входящих в число работников фирмы), выплаты за сырьё (кроме собственной добычи) и др.

Внутренние издержки — издержки, используемые только в отношении собственного ресурса (ресурсов) без затраты на труд или услуги лиц, не состоящих в числе данной фирмы или другого юридического лица.

Переменные затраты — затраты, величина которых зависит от объёма выпуска продукции.

Постоянные затраты — затраты, которые не зависят от величины объёма выпуска, противопоставляемые переменным затратам, с которыми в сумме составляют общие затраты.

Себестоимость — все издержки (затраты), понесённые предприятием на производство и реализацию (продажу) продукции или услуги.

Выручка (оборот, объём продаж) — количество денежных средств или иных благ, получаемых компанией за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи товаров или услуг своим клиентам.

Прибыль — разница между доходами (выручкой от реализации товаров и услуг) и затратами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг.

5.5. Список информационных ресурсов

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики: Учебник. 10-е изд. перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2008. – 610с.
2. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 160 с.
3. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. – М.: Эксмо, 2009. – 512 с.

Тема 6. Национальная и теневая экономика

Аннотация. В данной теме рассматриваются сущность и структура национальной и теневой экономик.

Ключевые слова. Национальная экономика, система национальных счетов, валовой национальный продукт, валовая продукция, валовой внутренний продукт, национальный доход, теневая экономика, неконтролируемая экономика, криминальная экономика, неформальная экономика.

6.1. Национальная экономика. Национальное богатство



Национальная экономика. - совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующая хозяйственной целостностью, общностью в определенных рамках пространства и времени.

Основными признаками национальной экономики являются:

- 1) наличие тесных экономических связей между хозяйствующими субъектами страны на основе разделения труда;
- 2) единая экономическая среда, в которой действуют хозяйствующие субъекты; ее образуют:

- единое хозяйственное законодательство,
- единая денежная система,
- общая финансовая система,

3) общий экономический центр, контролирующий деятельность хозяйствующих субъектов. Этим центром выступает государство,

4) общая система экономической защиты. Это своего рода экономические границы в виде экспортно-импортных пошлин, квот и т.д.

Национальная экономика в условиях рынка может быть представлена в виде совокупности рынков (рынок товаров и услуг, рынок факторов производства и т.д.) и субъектов рынка (экономические агенты, хозяйствующие субъекты) в их взаимодействии (рисунок 6.1).

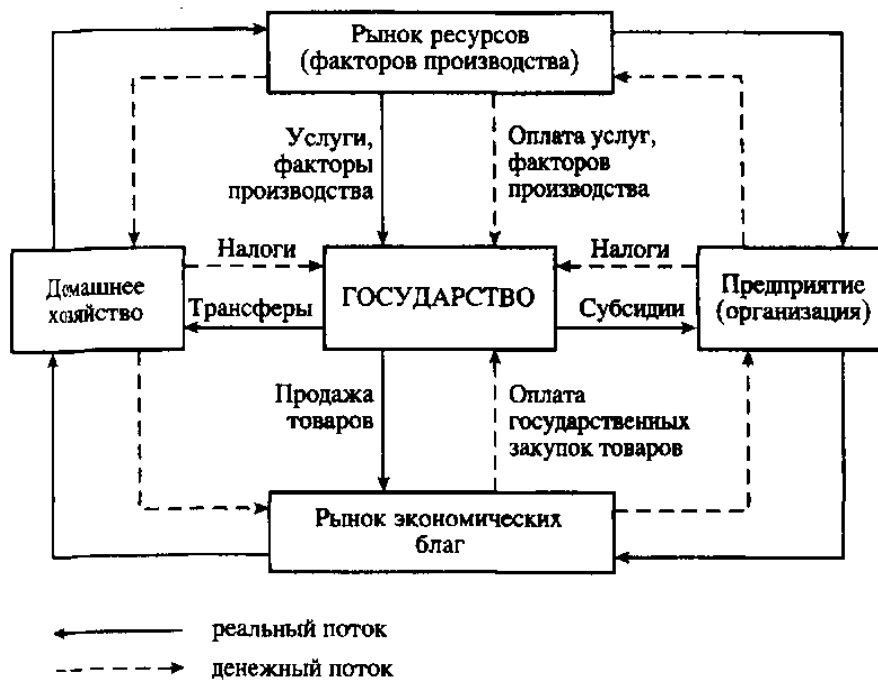


Рисунок 6.1. *Кругооборот доходов и расходов в национальном хозяйстве*

На схеме видно, что по часовой стрелке (сплошная линия) от домашнего хозяйства через рынок факторов производства к фирмам поступают услуги факторов производства (услуги труда, капитала, земли, предпринимателей). В свою очередь, через рынок экономических благ от фирмы к домашнему хозяйству поступают различные материальные и нематериальные блага.

Современное национальное хозяйство имеет три основных уровня организации: микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика. Эти уровни различаются по следующим экономическим признакам:

- степень разделения и кооперации труда;
- формы собственности;
- формы организации хозяйства;

- виды управления.

Важнейшим показателем, характеризующим мощь и потенциальные возможности национальной экономики, является национальное богатство.

Национальное богатство — это стоимости всех запасов, накопленных в данном обществе; материальных ценностей, созданных человеческим трудом для производства и потребления; запасов драгоценных металлов и камней, валюты, долгов других стран и собственности данной страны в зарубежных странах за вычетом долгов данного государства. Важными составляющими данного показателя являются нематериальные ценности — уровень квалификации трудоспособного населения, достижения науки, техники, культурные ценности и прошлый опыт. В состав национального богатства входят:

- сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли;
- полезные ископаемые;
- исторические художественные памятники;
- производственные активы (основной и оборотный капитал);
- непроизводственные активы (имущество и запасы домохозяйств и некоммерческих организаций);
- интеллектуальная собственность (патенты, авторские права др.);
- человеческий капитал;
- сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам;
- все имеющиеся в стране экономические блага по состоянию на определенную дату;
- природное благо (земля, ее недра и т.д.).

Важную роль в развитии национальной экономики играет государство, основными экономическими функциями которого являются следующие:

- *формирование правовой основы экономической деятельности.* С помощью законов и других нормативными актов государство усиливает, «как можно» и «как нельзя» поступать субъектам хозяйствования;
- *защита и развитие цивилизованной конкуренции;*
- *организация производства товаров и услуг общественного пользования* (образования, медицинского обслуживания, обороны, внутренней безопасности);
- *перераспределение доходов* (с помощью налоговой системы) через трансфертные платежи;
- *обеспечение макроэкономической стабильности.* Ни одна национальная экономика не обладает абсолютной стабильностью.

Государственная политика призвана сглаживать экономические колебания и способствовать: а) экономическому росту; б) стабильности цен; в) достижению полной занятости.

Эти проблемы очень важны в национальной экономике любой страны.

6.2. Основные макроэкономические показатели

Экономическая теория и статистические измерения объема национального производства используют ряд макроэкономических показателей:

валовой национальный продукт (ВНП);

чистый национальный продукт (ЧНП);
национальный доход (НД);
личный доход (ЛД);
валовая продукция (ВП);
валовой внутренний продукт (ВВП) и др.

Наиболее широко используют три показателя: валовая продукция, валовой внутренний продукт и валовой национальный продукт.



Валовая продукция (ВП) - показатель, характеризующий объем продукции, произведенной в той или иной отрасли, в стоимостном (денежном) выражении; ВП рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах.

Показатель ВП используется при определении размеров и темпов роста общего объема производства по стране в целом, а также по отдельным отраслям, предприятиям и т.п.

В ряде случаев показатель ВП используется для расчета производительности труда, фондоотдачи, материалоемкости и т.д.



Валовой внутренний продукт (ВВП) - объем продукции и услуг по рыночной стоимости, созданный за определенный период в результате производственной деятельности хозяйствующих субъектов данной страны, расположенных в границах национальной экономики.

ВВП определяется как стоимость произведенных в стране конечных товаров и услуг, используемых для конечного потребления. ВВП служит в качестве показателя, характеризующего уровень благосостояния населения, так как конечная продукция в основном потребляется населением, а накопление обеспечивает экономическое развитие страны. ВВП может быть также определен как валовая добавленная стоимость. Она характеризует вклад и стоимость продукции, произведенной на предприятии.

ВВП рассчитывается тремя методами:

1) *по доходам*: суммируются доходы частных лиц, акционерных обществ и частных предприятий, а также доходы государства от предпринимательской деятельности;

2) *по расходам*: суммируются расходы на личное потребление, государственные закупки (государственные потребности), на капитальные вложения и сальдо внешней торговли;

3) *метод добавленной стоимости* (производственный метод): суммируется совокупность условно чистой продукции всех сфер экономики.



Валовой национальный продукт (ВНП) - рыночная стоимость товаров и услуг произведенного страной в течение данного периода факторами производства, принадлежащими гражданам данной страны, независимо от их местонахождения.

Полуфабрикаты и сырье при этом не учитываются, чтобы избежать повторного счета (т.е. когда в стоимость готового продукта включается стоимость использованных

при этом полуфабрикатов), на практике суммируют всю добавочную стоимость, изданную во всех хозяйствах страны.

ВНП в системе национальных счетов — это общий объем доходов, полученных в данной стране, а также доходы, полученные за рубежом и выплаченные за рубеж. ВНП за вычетом износа основных средств образует чистый национальный доход.

Макроэкономические показатели тесно связаны между собой (рисунок 6.2).

Валовой национальный продукт (ВНП), в т.ч. импорт и экспорт	
Продукция отечественных производителей	Продукция отечественных производителей за рубежом
Валовой внутренний продукт (ВВП), в т.ч. амортизация (А)	
Продукция отечественных производителей	Продукция иностранных производителей
Чистый национальный продукт (ЧНП)	
Отечественные предприятия	Иностранные предприятия
Национальный доход (НД)	
Отечественные предприятия	

Рисунок 6.2. Соотношение макроэкономических показателей

Номинальный ВНП — сумма конечных товаров и услуг в текущих рыночных ценах.

Реальный ВНП — стоимость товаров и услуг, пересчитанная в постоянных ценах (ценах базового периода).

Дефлятор ВНП — это отношение номинального объема ВНП к реальному.

Национальный доход (НД) — общий доход, полученный поставщиками ресурсов за их вклад в создание ВНП. Национальный доход включает все виды доходов: заработную плату, ренту, процент, прибыль и т.д.



Рисунок 6.3. Взаимосвязь важнейших макроэкономических показателей:

А – амортизационные отчисления; *КН* – косвенные налоги; *ПН* – прямые налоги; *ВВ* – внебюджетные взносы; *ТП* – трансфертные платежи; *ПодН* – подоходные налоги (единый социальный налог и налог с прибыли)

Личный доход (ЛД) — весь доход, заработанный человеком, и, кроме того, трансфертные платежи.

Располагаемый доход (РД) — личный доход, остающийся после уплаты налогов и используемый на потребление и сбережения.

Все эти показатели взаимосвязаны и объединены системой национальных счетов.

6.3 Система национальных счетов

В настоящее время все государства мира используют систему национальных счетов, разработанную Статистической комиссией ООН в 1953 г.

Система национальных счетов (СНС) - система взаимоувязанных показателей, применяемая для описания и анализа макроэкономических явлений и процессов; она дает сведения о всех стадиях экономического кругооборота — производстве и обмене, первичном и вторичном распределении (перераспределении), а также потреблении. Это система таблиц в форме бухгалтерских счетов, характеризующих процесс производства, распределения и конечного использования совокупного общественного продукта за год. Как и в бухгалтерских счетах, здесь строятся разнообразные балансы.

Современная СНС включает пять секторов (групп экономических единиц):

- 1) нефинансовые корпоративные и сходные с ними предприятия, производящие материальные блага и услуги с целью их продажи;
- 2) финансовые учреждения и организации, занимающиеся посреднической деятельностью между инвесторами и сберегателями;
- 3) государственные учреждения, оказывающие услуги, не являющиеся объектами купли-продажи;
- 4) частные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
- 5) домашние хозяйства, объединения населения в различных формах.

Принципы системы национальных счетов:

- балансирование доходов и расходов по методу двойной записи;
- стоимостная оценка всех товаров и услуг;
- раздельный учет (на специальных счетах) финансовых и перераспределительных потоков.

Структура СНС исходит из того, что каждой стадии экономического кругооборота соответствует специальный счет или группа счетов. СНС России в настоящее время включает следующие счета.

1. *«Счет товаров и услуг»*. Как и все другие счета СНС, состоит из двух частей. В части «Ресурсы» отражается выпуск и импорт продуктов, причем в так называемых основных ценах (т.е. без учета косвенных налогов, но с учетом полученных субсидий), а также косвенные налоги (в СНС они называются налогами на продукты и импорт) и субсидии на произведенные продукты и на импорт, что необходимо для приведения основных цен к рыночным. В части «Использование» отражаются объемы использования продукции на потребление, накопление и экспорт.

2. *«Счет производства»* схож со «Счетом товаров и услуг», но исключает импорт. Он является базой для определения ВВП по отраслям.

«Счет образования доходов» и «Счет распределения первичных доходов» отражают выплату доходов экономическим агентам — домашним хозяйствам, нефинансовым и финансовым предприятиям, государственным учреждениям и некоммерческим организациям. Поскольку в статистике эти доходы не всегда можно разграничить, в указанных счетах выделяют оплату труда наемных работников, валовую прибыль и валовые смешанные доходы, все налоги на производство и импорт (т.е. не только косвенные но и прямые налоги, кроме налогов на прибыль и доходы) за вычетом субсидий на это производство и импорт. На базе этих счетов возможно построение валового внутреннего продукта по доходам, а также НДС.

4. «Счет использования располагаемого дохода» и «Счет скорректированного располагаемого дохода» отражают распределение полученного страной дохода на конечное потребление и сбережение. Они служат основой для расчета ВВП по использованию РД.

СНС основан на принципе двойной записи, означающей, что каждая операция, имея плательщика и получателя, показывается в реальном (ресурсном) и финансовом (использования) аспектах, выделяются счета секторов и субъектов, таблица межотраслевого баланса и ряда других. Все показатели рассчитываются в текущих ценах соответствующего периода, а также в базисных (постоянных) ценах. Строится интегрированная система индексов цен и физического объема продукции (товаров и услуг). В конце 1992 г. Правительством Российской Федерации было принято решение о переводе России на СНС в европейском варианте, для этого в течение пяти лет перестроены вся первичная статистическая информация, система бухгалтерского финансового и управленческого учета в стране.

СНС включает *сводный материально-финансовый баланс* народного хозяйства в виде системы корреспонденции счетов и баланса труда (трудовых ресурсов). ООН рекомендует СНС просчитывать двух уровнях: *на уровне движения макроэкономических показателей* — ВВП, ВВП, НД, общего объема инвестиций (свободный счет) — и *на уровне движения доходов, их распределения и перераспределения*, а также *потребления*, в целом межотраслевых связей (детализированных счетов). Такую СНС в настоящее время используют ее ста стран мира, входящих в ООН.

6.4. Сущность и источники теневой экономики

Хозяйствующие субъекты теневой экономики используют государственную, негосударственную и криминально нажитую собственность в целях извлечения сверхдоходов для удовлетворения личных и групповых потребностей. Теневая экономика тесно связана и переплетена с легальной экономикой, является составной частью хозяйствующих субъектов легальной экономики, пользующихся в своей деятельности «услугами» государства, его производственными факторами, не вступая в экономические отношения с государством как субъектом хозяйствования.



Теневая экономика - сложные социально-экономические процессы и явления, охватывающие всю систему экономических отношений, не контролируемых обществом, экономических структур, скрываемых от органов государственного управления и контроля.

Теневая экономика — противоправные, неучтенные государством виды хозяйственной деятельности. Она включает производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, а также социально-экономические отношения между гражданами, социальными группами и обществом в целом. Теневая экономика существует практически во всех странах мира. Согласно исследованию зарубежных экспертов, во второй половине 90-х гг. XX в. в развитых странах мира теневая экономика охватывала 12% ВВП, в странах с переходной экономикой — 23%, а в развивающихся — 39%. В России удельный вес теневой экономики в ВВП составляет более 40%.

Итак, теневая экономика — это неконтролируемое государством производство, распределение, обмен, потребление товарно-материальных ценностей и услуг; скрываемые от органов государственного управления незаконные отношения между отдельными гражданами, социальными группами по использованию государственной, частной, акционерной и других видов собственности в корыстных личных и групповых интересах.

Теневая экономика структурно состоит из криминальных и некриминальных секторов. К первому из них относятся сугубо криминальные элементы: торговцы наркотиками, оружием, рэкетеры, коррупционеры, фальшивомонетчики, лица и организации, занимающиеся отмытием «грязных» денег, и др. Некриминальный сектор включает хозяйственную деятельность, которая не попадает в отчетность (либо отражается в ней с искажением) и не фиксируется в документации. Речь идет о домашнем хозяйстве, репетиторстве, частном извозе, строительстве дач, ремонте техники, сдаче в поднаем жилья, частной медицинской практике, об обслуживании автомобилей, о самогоноварении и т.п. Большое влияние на рост теневого сектора экономики оказывают чрезмерно высокие налоги, вынуждающие предпринимателей уводить свои капиталы в тень.

Структура теневой экономики представлена как криминальными, так и некриминальными типами отношений.

Во-первых, это экономические отношения между отдельными гражданами и/или неформальными объединениями, нерегистрируемые и не учитываемые государством («вторая» экономика). Данный тип отношений является ответной реакцией граждан на просчеты хозяйственного механизма, игнорирование их нужд и потребностей. Изменение российского хозяйственного законодательства привело к легализации индивидуального предпринимательства, которое долгие годы относилось к нелегальному сектору экономики.

Во-вторых, это неформальные, часто фиктивные экономические отношения, обеспечивающие удовлетворение личных и групповых интересов за счет несовершенства действующей системы хозяйствования. Подобные неформальные экономические отношения проявляются как повторный счет общественного продукта, приписки и другие искажения отчетности, выпуск некачественной (фальсифицированной продукции), непроизводительные расходы и потери, неэквивалентный обмен сырьем, готовой продукцией и т.п., позволяющие получать значительные нетрудовые доходы. Отмеченные виды «теневых» отношений функционируют внутри официальных экономических структур и сопровождаются коррупцией, взяточничеством и вымогательством.

В-третьих, это криминальные отношения, базирующиеся на незаконной производственной деятельности, злоупотреблении служебным положением, на корыстно-насильственном вторжении в производственную и распределительную сферы экономики. Этот тип отношений теневой экономики охватывает многие виды экономической преступности, в том числе наиболее общественно опасную форму ее проявления — организованную экономическую преступность. Здесь характерными правонарушениями являются: незаконная производственная деятельность, часто увязанная с нарушением прав человека; хищения; корыстные должностные и хозяйственные преступления; наркобизнес; незаконный игорный бизнес; вымогательство (рэкет) и т.п. Широко распространенным явлением этого вида теневой экономики стало сокрытие доходов от налогообложения.

Теневая экономика существовала и в административно-командной системе, а в рыночной она получила галопирующее развитие. Удельный вес теневой экономики в общемировом масштабе составляет 5-10% ВВП, тогда как, по некоторым экспертным оценкам, в России доля теневой экономики — около 40%, различаясь по отраслям (рисунок 6.4).

Столь высокий уровень является критическим: на этом рубеже влияние теневой экономики на хозяйственную жизнь страны становится настолько ощутимым, что дальнейшее усиление теневой экономики грозит всеобщим подчинением ей. Поэтому проблема теневой экономики приобрела общегосударственное значение.

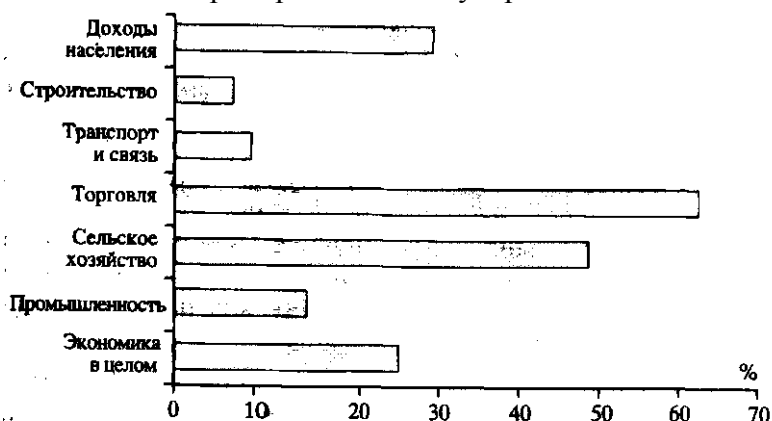


Рисунок 6.4. Доля теневого сектора в отраслях экономики (в процентах от ВВП)

В экономической литературе встречаются различные понятия: «теневая» экономика, «нелегальная», «неконтролируемая», «незаконная», «скрытая», «неформальная», «криминальная», «фиктивная» (рисунок 6.5).



Неформальная экономика - совокупность видов хозяйственной деятельности, не охватываемых правовым, фискальным и статистическим учетом. Она представлена широким спектром неформальных межличностных отношений.

Неформальная экономика именуется иногда параллельным хозяйством, второй экономикой. Она описывается в структуре современной рыночной экономики, взаимодействует и переплетается с официальной экономикой.

Различают две основные группы неформальных видов деятельности: легитимная (легальная) и нелегитимная (нелегальная). К *легальной* относятся легальные, но не учитываемые официальными органами виды деятельности. Примером могут служить ремонтные и строительные работы, пошив одежды и обуви, уборка помещений и другие виды деятельности, которые осуществляются в рамках родственных, натуральных и других отношений. Сюда же входит легитимная хозяйственная деятельность, использующая недостатки в законодательстве или неточности в функционировании хозяйственного механизма. В российских условиях — это взаимозачеты, бартер, при которых нарушаются эквивалентные обмены в хозяйственных связях. К *нелегальной* группе неформальных отношений относится теневая экономика, не соответствующая действующему законодательству (уход от налогов, скрытая занятость, скрытое предпринимательство). Это также криминальная экономика, нарушающая законодательство страны и являющаяся, согласно его нормам, преступной (коррупция, наркобизнес и т.п.).



Рисунок 6.5. Виды теневой и контролируемой экономики

Масштабы и динамика неформальной экономики зависят от мировой тенденции развития неформальных отношений. Они определяются также конкретно-историческими условиями каждой страны. При этом важнейшим фактором служит степень эффективности регулирующих механизмов, как рыночных, так и государственных.

Неформальные отношения охватили в России все стороны жизни. Поэтому в ходе структурных реформ должны быть созданы правовые и экономические условия для уменьшения такого рода отношений, вытеснения теневой экономики и усиления борьбы с ее криминальными проявлениями.

Итак, неформальная экономика — это экономическая деятельность, основанная на неформальных межличностных связях, большая опасность такой экономики в том, что происходит сращивание предпринимательства и аппарата государственных чиновников, растет коррупция, расцветает лоббирование интересов отдельных предпринимателей. В результате часть предпринимателей получает льготные условия: деятельности в области налогообложения, распределения капитала и доступа к сырьевым курсам. Наносится вред здоровой конкуренции, дискредитируется государственный аппарат, разворовывается государственная собственность, заносится вред доходной части бюджета. Все это ведет к тому, что государство утрачивает контроль над экономическими процессами в стране.

Фиктивная экономика — сходная по сути с неформальной экономикой, но в ней легальная часть экономической деятельности является полостью или частично фиктивной и служит прикрытием для осуществления фактически теневой деятельности. Кроме того, к фиктивной экономике можно отнести деятельность, направленную на заведомо фиктивные цели. В качестве примера можно привести обналичивание денежных средств, невозвращение кредитов.

Криминальные отношения теневой экономики включают все виды экономических преступлений, кроме корыстных общеуголовных, особенно в наиболее общественно опасной форме проявления организованной преступности. В сфере криминальных экономических отношений, происходящих в переходный к рынку период, изменения приобретают в большей степени негативный характер. Наносится огромный ущерб государству и нарождающемуся предпринимательству, фактически сводящий на нет завоевания в области демократии, уводящие (и уходящие) в «подполье».

Усиливаются злоупотребления служебным положением. Взяточничество (так называемый бюрократический рэкет) приобретает широкие масштабы (растет число взяточников и размеры взяток), изменилась структура взяточдателей и взятополучателей. Произошла интеграция бюрократического рэкета с рэкето уголовным, имея целью подчинить себе предпринимателей, загнать в теневую экономику.



Криминальная экономика - состояние экономики, при котором значительное место занимает деятельность по увеличению и присвоению доходов, полученных преступным путем.

Для обозначения неконтролируемых государством экономических процессов используются два понятия: «теневая» и «криминальная» экономика. Понятия эти близки, но не идентичны. Первое шире второго на величину некриминальных экономических процессов. Иными словами, структура теневой экономики включает как криминальные, так и некриминальные действия (репетиторство, частный извоз, «левая» врачебная практика, шабашничество и др.).

В России наиболее криминализированными сферами являются: отношения собственности, финансы, банковская деятельность торговля, внешнеэкономическая деятельность, денежное обращение. Последнее обладает наибольшей привлекательностью, поскольку деньги были и остаются самой ликвидной формой капитала, служит финансовой опорой организованной преступности, способствует разрушению нравственных устоев общества, обуславливает недобор налоговых поступлений в государственный бюджет. Для борьбы требуются: устранение в законодательстве так называемых правовых дыр, позволяющих преступным элементам разворовывать национальное богатство страны, принятие мер по предотвращению проникновения преступного капитала в законную экономику, во властные структуры.



Криминализация экономики - процесс формирования экономики, в которой значительное место занимают преступные элементы и преступные формы хозяйствования; мафиозные структуры, промышленные, например, наркобизнесом, торговлей людьми, экспортом запрещенных к ввозу веществ, подпольной добычей и торговлей драгоценными металлами и камнями, осуществляющие махинации и спекуляции на биржах, в банках и т.д., то есть осуществляющие действия, подпадающие под уголовную ответственность.

В процессах, сопровождающих криминализацию экономики, могут функционировать такие экономические структуры, которые не занимаются запретным бизнесом, но скрывают свои доходы частично ими полностью) и не выплачивают

государству налоги, осуществляют бартерные и/или не учтенные в их банковских счетах сделки, нанимают рабочую силу, за которую не выплачивают отчисления в пенсионный фонд, или занижают официально зарегистрированную заработную плату и т.д. Эти формы незаконного бизнеса также относятся к теневой экономике.

Источники теневой экономики следующие.

1. Самостоятельные экономические отношения между отдельными гражданами и их неформальными объединениями, преследующие цель удовлетворить личные потребности и потребности не регистрируемые и не учитываемые государством. Эти отношения связаны с просчетами в хозяйственной деятельности и недооцениваются контролирующими органами государственной власти по следующим причинам:

- слабость финансовых и налоговых служб, стимулирующая уклонение от налогов;
- отсутствие развитой системы рынков, заставляющее полагаться на незаконные источники ресурсоснабжения;
- избыточная административная регламентация, в том числе противозаконная;
- сомнение в долговременности нынешней политики государства в отношении негосударственного предпринимательства и др.

2. Система неформальных фиктивных экономических отношений, обеспечивающих удовлетворение корыстных интересов несовершенства действовавшей и складывающейся системы хозяйствования.

3. В основе теневой экономики лежит система криминальных отношений («черная» экономика), опирающаяся на злоупотребление служебным положением или на корыстное насильственное вторжение в производственную и распределительную сферу экономики (незаконная производственная деятельность). К ней относятся все виды деятельности, которые полностью исключены из официальной экономической жизни, поскольку считаются несовместимыми с ней, разрушающими ее, а именно:

- хищения в государственном масштабе;
- корыстные должностные и хозяйственные преступления;
- азартные игры;
- проституция;
- грабежи, разбои, кражи личного имущества;
- вымогательство (рэкет) и т.п.

Таким образом, к теневой экономике относятся все те разнообразные виды хозяйственной деятельности, которые приносят нетрудовые доходы. Теневая экономика имеет два основных признака: нелегальная деятельность и нетрудовые доходы, которые тесно взаимосвязаны.

6.5. Глоссарий по теме 6

Национальная экономика – совокупность экономических субъектов и связей между ними, характеризующая хозяйственной целостностью, общностью в определенных рамках пространства и времени.

Национальное богатство — показатель, представляющий в денежном выражении совокупность активов, созданных и накопленных обществом.

Валовая продукция (ВП) – показатель, характеризующий объем продукции, произведенный в той или иной отрасли, в стоимостном (денежном) выражении; ВП рассчитывается в сопоставимых и текущих ценах.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – объем продукции и услуг по рыночной стоимости, созданный за определенный период в результате производственной деятельности хозяйствующих субъектов данной страны, расположенных в границах национальной экономики.

Валовой национальный продукт (ВНП) – рыночная стоимость товаров и услуг произведенного страной в течении данного периода факторами производства, принадлежащими гражданами данной страны, независимо от их местонахождения.

Теневая экономика — экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта.

Криминальная экономика – состояние экономики, при котором значительное место занимает деятельность по увеличению и присвоению доходов, полученных преступным путем.

Налоговое правонарушение – противоправное, виновное действие или бездействие, которые нарушают права и законные интересы участников налоговых отношений и за которое установлена юридическая ответственность.

6.6. Список информационных ресурсов

1. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 160 с.
2. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – 3-е изд. – СПб.: Изд. СПб ГУЭФ; Питер, 2008. – 544 с.
3. Экономическая теория: Учебник/ Под общ. ред. А.А.Кочеткова. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К^о», 2008.- 696 с.
4. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. – М.: Эксмо, 2009. – 512 с.

Тема 7. Инфляция и безработица

Аннотация. Данная тема раскрывает понятия инфляции и безработицы. Рассматриваются их виды и законы развития.

Ключевые слова. Инфляция, галопирующая, гиперинфляция, ползучая, дефицит, кривая Филипса. Безработные, уровень безработицы, безработица фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, застойная, закон Оукена.

7.1. Инфляция: сущность, виды и причины ее возникновения



В переводе с латинского языка **инфляция** означает «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

Инфляция — это снижение покупательной способности денег, проявляющееся в первую очередь в виде относительно быстрого ста цен; обесценивание бумажных денег вследствие выпуска их обращение в размерах, превышающих потребности

товарооборота, что сопровождается ростом цен на товары и падением реальной заработной платы.

Термин «инфляция» впервые стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. этот термин употреблялся также в Великобритании и во Франции. Широкое распространение в экономической литературе понятие «инфляция» получило в XX в., сразу после Первой мировой войны. В советской экономической литературе понятие «инфляция» встречается с середины 20-х гг. XX в.

Наиболее лаконичное определение инфляции — повышение общего уровня цен, наиболее общее — переполнение каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота, что обесценивает денежную единицу и, соответственно, вызывает рост товарных цен.

Инфляционные причины роста цен:

- 1) несбалансированность государственных доходов и расходов, выражающаяся в дефиците госбюджета;
- 2) диспропорции в финансировании инвестиций;
- 3) изменение структуры рынка.

По характеру инфляционных процессов выделяют два основных типа инфляции: скрытую и открытую. В основе обоих типов лежит нарушение равновесия между стоимостью всей массы товаров и услуг и противостоящей ей денежной массой.

Скрытая инфляция существует, как правило, в нерыночной экономике, где цены и заработная плата контролируются и определяются государством. Она проявляется в виде товарного дефицита и ухудшения качества выпускаемых товаров.

Открытая инфляция проявляется в виде роста цен на товары и услуги. Бумажные деньги обесцениваются, возникает избыточная денежная масса, не обеспеченная соответствующим количеством товаров и услуг.

В зависимости от темпов роста показателей инфляции различают следующие виды инфляции.

1. Ползучая инфляция. Темп роста цен — до 10% в год. Выражается в длительном и постепенном росте цен. Обладает как отрицательным, так и положительным влиянием на национальную экономику. С одной стороны, ползучая инфляция негативно влияет на благосостояние населения, обесценивая его сбережения и уменьшая у значительной части людей возможность удовлетворения повседневного спроса. С другой стороны, незначительная инфляция (сопровождаясь соответствующим ростом денежной массы) способна при определенных условиях стимулировать развитие производства, модернизацию его структуры. На основе принципа действия инвестиционного мультипликатора некоторый рост денежной массы ускоряет платежный оборот, удешевляя кредиты, способствует активизации инвестиционной деятельности и росту производства. Последний, в свою очередь, приводит к восстановлению равновесия между товарной и денежной массой при более высоком уровне цен. Ползучая инфляция стала в странах с развитой рыночной экономикой практически неотъемлемым элементом государственной экономической политики. Средний уровень инфляции по странам ЕС за последние годы составил 3-3,5% в год. Вместе с тем всегда существует опасность выхода ползучей инфляции из-под государственного контроля. Она особенно велика в странах, где отсутствуют отработанные механизмы регулирования хозяйственной деятельности, а уровень производства невысок и характеризуется наличием структурных диспропорций.

2. Галопирующая инфляция. Темп роста цен — до 300—500% в год. Месячные темпы роста измеряются в двухзначных числах. Такая инфляция оказывает негативное влияние на экономику: сбережения становятся убыточными (проценты по вкладам ниже темпов инфляции), долгосрочные инвестиции становятся слишком рискованными, уровень жизни населения значительно сокращается. Данный вид инфляции характерен для стран с неустойчивой или с переходной экономикой.

3. Гиперинфляция. Темп роста — более 50% в месяц, в годовом исчислении — более 10 000%. Исключительно быстрый рост цен, ведущий к чрезвычайному обесцениванию денежной единицы, устройству платежного оборота и экономическому кризису в стране. Хотя принято считать, что гиперинфляция наступает при росте цен более 50% в месяц, отдельные специалисты оспаривают такой критерий, полагая, что гиперинфляция не может иметь какой-либо количественный измеритель. Разрушение денежно-кредитной системы, массовое «бегство от денег» — вот признаки ее наступления. Причины этого — обвальное падение производства; разрыв хозяйственных связей; потеря управляемости; чрезмерный дефицит государственного бюджета. Последствия гиперинфляции чрезвычайно губительны: она расстраивает товарооборот страны в связи с нарушением закона денежного обращения; обесценивает результаты труда; вызывает рост безработицы; снижение инвестиционной активности и т.д. Наиболее радикальный способ борьбы с гиперинфляцией — восстановление производства, рост его эффективности.

Для того чтобы эффективно бороться с инфляцией, необходимо устранить причины ее развития. Поскольку природа инфляционных процессов неодинакова, существует, соответственно, и несколько точек зрения на причины ее развития.

Инфляция на основе роста спроса. Этот вид инфляции для краткости часто называют инфляцией покупателей. Она возникает при спросе, избыточном по отношению к предложению. Данный вид инфляции проявляется в экономической ситуации, когда совокупные денежные доходы населения и предприятий растут быстрее, чем рост реального объема товаров и услуг. Как правило, инфляция спроса возникает в условиях полной занятости и полной загруженности мощностей, когда производство не в состоянии отреагировать на избыток денежных средств в обращении надлежащим увеличением объемов выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Возникающий избыток спроса приводит к завышению цен на производимую продукцию. При этом не имеет значения, вследствие чего увеличивается спрос — за счет роста расходов государства (госзаказы) или за счет повышения спроса в предпринимательской сфере (расширение инвестиционных вложений).

Инфляция на основе роста издержек производства. Этот вид инфляции для краткости часто называют инфляцией продавцов, или инфляцией предложения. Она проявляется в росте цен на ресурсы, на факторы производства, вследствие чего растут издержки производства и обращения, а также цены на выпускаемую продукцию. Причинами роста цен на ресурсы являются, как правило, изменение мировых цен на ресурсы и снижение курса отечественной валюты. Это отражается на росте цен на конкретные виды продукции (например, на энергоносители, импортное сырье и товары). В свою очередь, рост издержек на конкретный товар влияет на изменение цен на другие товары, так как для приобретения (подорожавших товаров необходимо поднять цену на собственный товар. Причины возникновения инфляции издержек в различных странах зависят в значительной степени от фазы экономического развития, места, занимаемого страной на мировом рынке, и условий производства в конкретной стране. В странах с

развитой рыночной экономикой инфляция издержек ограничена высоким уровнем конкурентоспособности производителей и стабильностью курса национальной валюты.

Инфляционная спираль. Это процесс взаимозависимого роста цен и заработной платы, при котором рост цен обуславливает необходимость повышения заработной платы, которое, в свою очередь, приводит к росту цен. Инфляционная спираль формируется следующим образом: сначала происходит установление нового уровня заработной платы (в результате пересмотра тарифного соглашения между наемными работниками и работодателями) на ответственном сегменте рынка труда. Как следствие, изменяется общий уровень заработной платы в масштабах национальной экономики. Если этот процесс не уравнивается противодействующими факторами (например, ростом производительности труда), то увеличение издержек на единицу продукции приводит к сокращению производства. Тогда при увеличении спроса сокращение предложения приводит к росту цен. Последний, в свою очередь, дает новый импульс к переговорам между наемными работниками и работодателями об увеличении оплаты труда. В результате ситуация повторяется на новом витке спирали «зарплата — цены».

7.2. Социально-экономические последствия инфляции. Антиинфляционная политика государства

Невысокие темпы инфляции способствуют увеличению прибылей и оживлению рыночной конъюнктуры и потому могут положительно влиять на экономическое развитие, но при высоком уровне роста цен и длительном характере инфляция превращается в величайшее экономическое зло. Она дезорганизует хозяйство: неравномерный рост цен усиливает диспропорции в экономике, искажает структуру потребительского спроса, обостряет товарный голод, подрывает стимулы к накоплению, обесценивает их, ведет к снижению реальных доходов населения и к расслоению общества, к падению уровня жизни. В условиях инфляции резко сокращаются инвестиции, особенно долгосрочные, что отрицательно отражается на экономическом росте.

В мировой практике социально-экономические последствия инфляции выражаются следующим образом:

- перераспределение доходов между группами населения, сферами производства, регионами, хозяйствующими субъектами, между должниками и заемщиками;
- обесценение денежных накоплений населения, хозяйствующих субъектов, средств государственного бюджета;
- постоянно уплачиваемый инфляционный налог, особенно получателями фиксированных денежных доходов;
- неравномерный рост цен, что увеличивает неравенство норм прибыли в различных отраслях;
- искажение структуры потребительского спроса из-за стремления превратить обесценивающиеся деньги в товары и валюту;
- закрепление стагнации, снижение экономической активности, рост безработицы;
- обесценение амортизационных фондов;
- торможение инвестиционного процесса, так как невыгодной становится процедура предоставления кредитов;
- активное развитие теневой экономики;

- снижение покупательной способности национальной валюты и искажение ее реального курса по отношению к другим валютам;
- обострение социальных противоречий в обществе.

Вместе с тем инфляция не только подрывает экономический рост внутри страны, но и отрицательно воздействует на международные экономические отношения.

Во-первых, рост цен означает внутреннее обесценение валют, падение их покупательной способности. Обесценение валют порождает валютный демпинг, бросовый экспорт по ценам ниже мировых.

Во-вторых, инфляция повышает уровень мировых цен. Под воздействием инфляции цены на мировом рынке по темпам роста не только сравнялись с темпами роста внутренних цен, но и превзошли их, что эксперты МВФ связывают с ростом экспортных цен на нефть.

В-третьих, рост цен ослабляет конкурентоспособность экспортной продукции, подрывая конкурентоспособность национального производства. Инфляция тем самым усиливает рост внешнеторгового дефицита, затрудняет уравнивание платежных балансов.

В-четвертых, неравномерность падения покупательной способности валют усиливает неэквивалентность валютных курсов, вызывает несоответствие между официальными и рыночными курсами валют, что чрезвычайно затрудняет стабилизацию валют-курсов, делает необходимым пересмотр курсовых соотношений. Однако каждое такое изменение (девальвация или ревальвация) не только не устраняет причины неустойчивости валютных курсов, но и, наоборот еще больше углубляет и обостряет их, порождая множество новых противоречий.

Таким образом, инфляция выступает не только внутренней экономической проблемой для отдельных национальных хозяйств, но и основной разрушительной силой в международных масштабах всей мировой экономики.

Антиинфляционная политика. Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы являются обходимыми элементами стабилизации экономики. В основе такой программы должны лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующий устранению или снижению уровня инфляции разумных пределов.

Возможны два подхода к управлению хозяйством в условиях инфляции. Один состоит в поиске адаптационной политики, в приспособлении к инфляции в коротком периоде хозяйственной деятельности, другой — в попытке ликвидировать инфляцию антиинфляционными мерами в долгосрочной хозяйственной перспективе.

Вся антиинфляционная политика может быть разделена на части:

1) меры, осуществляемые за короткий период, которые должны быстро сбить накал инфляционного давления и вдохнуть оптимизм в участников рыночного процесса. Поэтому меры адаптационной политики — это лишь начало четкой и выверенной на перспективу антиинфляционной политики;

2) меры, обеспечивающие непосредственную борьбу с инфляцией, с упором на долговременное и систематическое их осуществление.

До 1992 г. в России существовал административный контроль над ценами, и формально цены не росли, были стабильны. Однако фактически существовала подавленная инфляция, которая проявлялась в тотальном и нарастающем товарном дефиците. С 1992 г. инфляция приобрела открытый характер.

Выбор методов антиинфляционного регулирования определяется видом и уровнем самой инфляции. При этом следует учитывать, что ограничение инфляции может сопровождаться возникновением других, не менее сложных макроэкономических проблем: ростом безработицы и спадом производства.

Для **антиинфляционного регулирования** используются два типа экономической политики:

- сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии;
- регулирование цен и доходов с целью увязать рост зарплат с ростом цен.

7.3. Сущность, причины и формы безработицы. Закон Оукена

Еще одной из важнейших макроэкономических проблем является существование безработицы. Ее размеры непосредственно влияют на уровень цен и объем производства, на структуру и формы распределения доходов, на государственный бюджет и государственные расходы.

В рыночной экономике всегда существует некое множество людей, не имеющих работы. Однако не всякий неработающий человек является безработным. Очевидно, что дети, престарелые и инвалиды не относятся к трудоспособному населению. Люди, обладающие каким-то доходом или просто не желающие работать, также не считаются безработными. Таким образом, **безработный** — это человек в трудоспособном возрасте (от 16 до 60 лет), который не имеет работы или какого-либо иного дохода, ищущий подходящую работу и готовый приступить к ней.

Безработица — это социально-экономическое явление, когда часть активного населения не может применить свою рабочую силу. Безработица означает неспособность государства эффективно использовать один из важнейших факторов производства — труд.

Причинами безработицы являются: падение темпов экономического роста, технический прогресс, структурная перестройка экономики, инфляция, демографическая политика государства.

Основными формами безработицы являются: фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, застойная.

Фрикционная безработица охватывает работников, которые ищут или ждут получения работы в ближайшее или будущее время. Она приходится на период между увольнением с одного места работы и поступлением на другое или возвращением на прежнее место. Такая безработица непродолжительна, она длится от одного до трех месяцев, ее существование неизбежно, а основу составляет естественное перемещение трудовых ресурсов между предприятиями, регионами и отраслями.

Структурная безработица вызвана действием научно-технического прогресса, существованием диспропорций в развитии отраслей и географического распределения рабочих мест. Под влиянием научно-технического прогресса одни отрасли экономики постепенно отмирают, исчезают, в то же время появляются новые производства и отрасли, следовательно, изменяется структура спроса на рабочую силу.

Циклическая безработица вызвана спадом производства. Она затрагивает все сферы и отрасли экономики. Такая безработица может существовать в скрытой и открытой формах. Скрытая форма означает сокращение рабочего дня или недели, направление персонала в принудительные отпуска и, соответственно, уменьшение

заработной платы. Открытая форма означает увольнение работника, полную потерю работы и, соответственно, дохода.

Сезонная безработица возникает в результате изменения спроса на рабочую силу в зависимости от времени года. Она обусловлена особенностями производства в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и охотничьих хозяйствах, в строительстве.

Застойная безработица обусловлена избытком рабочей силы, перенаселением. Она охватывает наименее профессионально подготовленную часть трудовых ресурсов. Это, как правило, разорившиеся предприниматели, бывшие домохозяйки, неквалифицированные рабочие и др. Такая безработица может длиться годами. Ее представители, существуя на пособия или случайные заработки, бродяжничают, нищенствуют, постепенно превращаясь в люмпенов и отпускаясь на социальное «дно». Они могут получить постоянную работу только в последнюю очередь, когда экономика находится на стадии подъема и рабочая сила становится остродефицитной.

Безработица оказывает отрицательное влияние на экономическую и социальную обстановку в стране: увеличивает нагрузку на занятых, девальвирует высококвалифицированный труд, замедляет темпы экономического роста, создает социальную напряженность. Для характеристики состояния безработицы используются различные показатели: доля безработных в совокупной рабочей силе, число безработных, средняя продолжительность безработицы, доля длительно безработных в экономически активном населении и др. Наибольшую трудоспособность в ее измерении вызывает скрытая безработица.

Большое число неработающих людей в обществе приводит к экономическим потерям и социальным потрясениям. Чтобы государство могло проводить эффективную экономическую политику, необходимо оценить размер безработицы, определить ее уровень.

Уровень безработицы — это доля безработной части трудовых ресурсов общества

$$Y_6 = \frac{B}{T} \times 100,$$

где Y_6 — уровень безработицы, %;

B — число безработных, чел.;

T — численность трудоспособного населения, чел.

Если фактический уровень безработицы превышает естественный ее уровень, то страна недополучает часть ВВП. Исчисление потенциальных потерь продукции и услуг в результате роста безработицы возможно на основе закона, сформулированного американским экономистом Артуром Оукеном.

По расчетам А. Оукена, если фактический уровень безработицы выше естественного на 1%, то фактический объем производства будет, ниже потенциального на $b\%$ (параметры Оукена, установленные экономическим путем). Так, в США в 60-е гг. XX в., когда естественная норма безработицы составляла 4%, параметр был равен 3%.

Разность между фактическим и естественным уровнями безработицы характеризует уровень *конъюнктурной безработицы*.

Закон Оукена — это экономический закон, устанавливающий отечественную зависимость между темпами экономического роста (увеличением или уменьшением ВВП) и темпами изменения уровня безработицы (увеличением или уменьшением доли занятых в составе совокупной рабочей силы страны).



Закон Оукена гласит, что превышение фактического уровня безработицы на 1% над ее естественным уровнем приводит к уменьшению фактического ВВП по сравнению с потенциально возможным (при полной занятости) ВВП в среднем на 3%.

Согласно закону Оукена ежегодный прирост реального валового национального продукта примерно на 2,7% удерживает долю безработных на постоянном уровне. Каждые дополнительные два процентных пункта прироста ВВП уменьшают долю безработных один процентный пункт. Наоборот, каждое дополнительное сокращение темпов прироста ВВП на два процентных пункта вызывает рост нормы безработных на один процентный пункт.

Отсюда следуют два важных положения.

1. Определение величины роста ВВП необходимо только для того, чтобы предотвратить рост нормы безработицы. Численность рабочей силы каждый год увеличивается, а в условиях научно-технической революции эффективность ее использования возрастает, т.е. использование трудовых ресурсов становится более производительным. По этим причинам от 2,5 до 3% ежегодного роста реального ВВП необходимо для создания новых рабочих мест, что поможет удержать безработицу на прежнем уровне.

2. Закон Оукена описывает изменение доли безработных в зависимости от изменения темпов прироста ВВП. Более быстрый рост ВВП сокращает безработицу, тогда как падение темпов роста ВВП в отдельных отраслях увеличивает долю безработных. Если темпы прироста ВВП увеличиваются, например, с 3 до 5%, то доля безработных уменьшается примерно на один процентный пункт. В свою очередь, уменьшение нормы прироста ВВП с 4 до 2% увеличивает долю безработных примерно на один процентный пункт.

Второе положение закона Оукена наиболее важно, поскольку из него вытекает **правило 2:1**. Это правило имеет количественную характеристику и определяет количественную взаимосвязь между темпами экономического роста и безработицей в долгосрочном периоде, показывая, каким должен быть экономический рост, чтобы решить проблему безработицы.

Как правило, в свободной рыночной экономике реально существующая занятость ниже естественного уровня, и государство вынуждено оказывать социальную поддержку безработным.

Наиболее эффективными способами сокращения безработицы являются: обеспечение устойчивого экономического роста, разумная политика государства по регулированию социально-экономических процессов.

7.4. Кривая Филлипса

Особого внимания заслуживает вопрос о взаимозависимости между *темпом роста цен и долей занятости*. Соотношение этих двух параметров в краткосрочном периоде описывается кривой Филлипса. Кривая Филлипса — первоначально эмпирическая зависимость между уровнем безработицы и ростом заработной платы. Чем выше уровень безработицы, тем слабее требования роста оплаты труда из-за конкуренции со стороны незанятых работников.

Кривая Филлипса названа по имени австрийского экономиста-статистика А. Филлипса, отражает взаимное изменение уровней безработицы и инфляции в экономике и означает, что инфляция высока при низкой безработице (*B*) и низка — при высокой безработице (*A*).

В краткосрочном периоде существует обратная зависимость между инфляцией и безработицей. Снижение безработицы увеличивает совокупный спрос и одновременно вызывает напряженность на рынках труда (спрос вырос, а свободной рабочей силы нет) и товаров (производство не может быть расширено). Превышение спроса над возможностями расширения производства, дефицит рабочей силы, вызывающий необходимость повышать заработную плату и, следовательно, издержки производства, ведут к росту цен, т.е. порождают инфляцию. Наоборот, снижение цен имеет своим следствием падение доходности производства, сокращение его масштабов, что, естественно, вызывает рост численности безработных.

В настоящее время под кривой Филлипса понимается функция, которая характеризует и графически показывает связь между динамикой уровня инфляции и динамикой уровня безработицы (рисунок 7.1.)

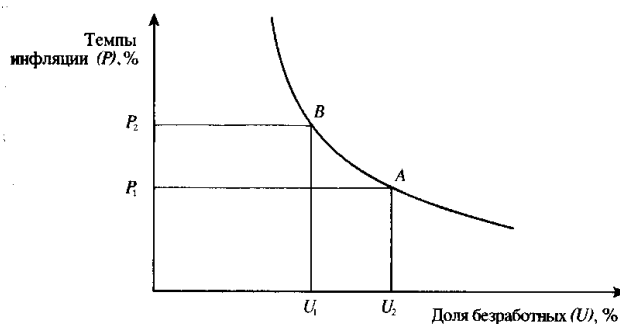


Рисунок 7.1. Кривая Филлипса

Кривая Филлипса дает возможность найти компромисс между темпом инфляции и уровнем безработицы, оценить последствия проведения государством того или иного курса.

Однако реальная экономика не всегда отражает результаты кривой Филлипса. Так, в 70-е гг. XX в. в ряде стран в условиях длительной стагфляции (стагнация + инфляция) имело место одновременное увеличение безработицы, экономического спада и роста цен. В 80-е гг. XX в. прослеживается обратная тенденция — переход к одновременному снижению и инфляции и безработицы. Пример России 90-х гг. XX в. весьма показателен: росли и безработица, и цены. Поэтому многие экономисты делают вывод, что эффект кривой Филлипса (рост безработицы при снижении роста цен) действует лишь в коротком периоде, носит лишь кратковременный характер.

7.5. Глоссарий по теме 7

Инфляция — процесс общего роста цен, приводящего к снижению покупательной способности номинальной денежной единицы.

Ползучая инфляция — инфляция, проявляющаяся в длительном постепенном росте цен. Считается, что ползучей инфляции соответствуют темпы роста цен около 10% в год.

Галопирующая инфляция — инфляция, развивающаяся стремительными темпами (до 300-500%).

Гиперинфляция — инфляция с высокими либо чрезвычайно высокими темпами (более 50% в месяц).

Безработица — наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, которые способны и желают трудиться по найму, но не могут найти работу.

Уровень безработицы — количественный показатель, позволяющий сравнить безработицу для разной численности населения (для разных стран или для разных периодов одной и той же страны).

7.6. Список информационных ресурсов

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики: Учебник. 10-е изд. перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. – 610с.

2. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 160 с.

3. Экономическая теория: Учебник/ Под общ. ред. А.А.Кочеткова. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008.- 696 с.

4. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. – М.: Эксмо, 2009. – 512 с.

Тема 8. Деньги и их функции. Государственный бюджет

Аннотация. В данной теме рассматривается понятие денег, как всеобщего эквивалента стоимости, а также рассматривается структура и порядок формирования государственного бюджета.

Ключевые слова. Деньги, денежная система, денежные агрегаты, денежная масса, наличные деньги, безналичные деньги. Государственный бюджет, внебюджетные фонды, финансы, финансовая система, налоги, прямые налоги, косвенные налоги.

8.1. Деньги и их функции. Денежная система и ее агрегаты



Деньги - особый товар, служащий единственным всеобщим эквивалентом, который выражает стоимость всех товаров и является посредником в их обмене.

Сущность денег раскрывается в их функциях.

Ученые-экономисты выделяют пять функций денег (рисунок 8.1).

Современные экономисты полагают, что деньги выполняют три функции: мера стоимости, средство обращения и средство накопления.

Денежная система — это форма организации денежного обращения в стране (движение денег в наличной и безналичной формах), закрепленная национальным законодательством. Она включает следующие элементы: денежную единицу, масштаб цен, виды денег в стране и порядок их эмиссии, порядок обращения денег и платежей, а

также государственный аппарат, осуществляющий регулирование денежного обращения.

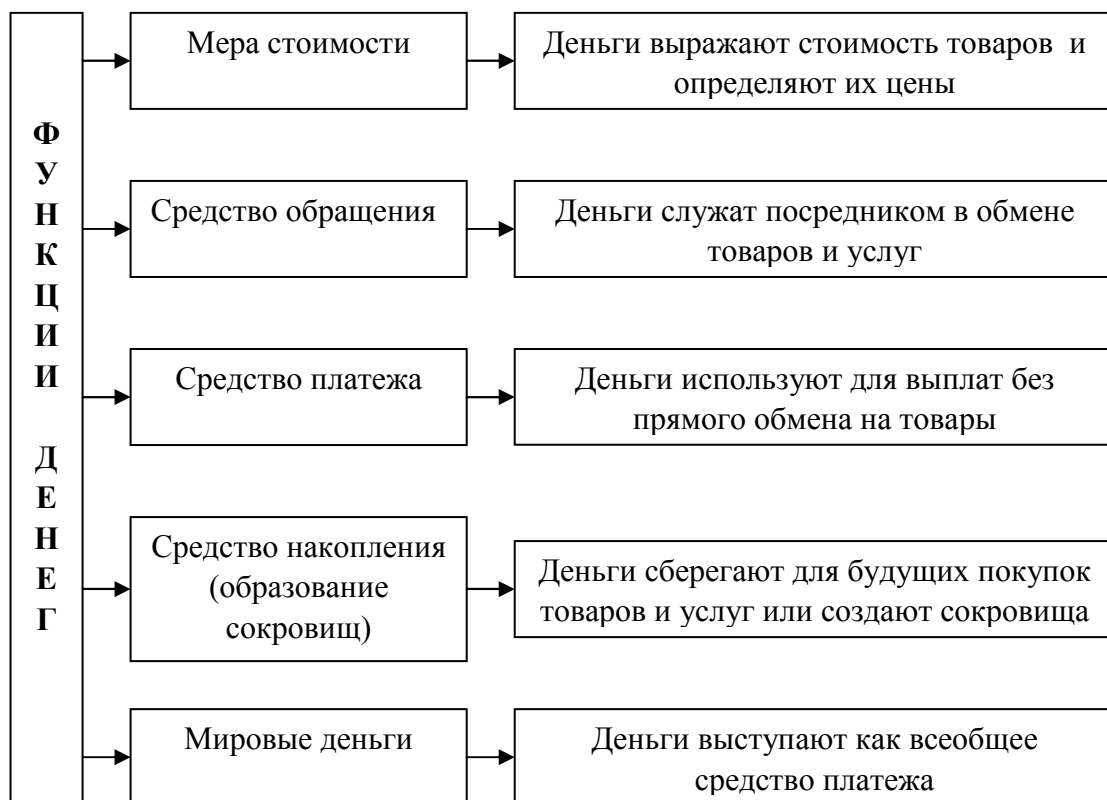


Рисунок 8.1. Функции денег

На увеличение (сверхнеобходимого) количества денег в обращении рынок отвечает повышением цен (инфляция); при недостатке денег происходит понижение цен (дефляция).

В зависимости от вида обращаемых денег выделяется два основных типа денежной системы:

- система обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые и (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег, а кредитные деньги могут свободно обмениваться на денежный металл (в монетах или слитках — так называемый золотой стандарт);
- система обращения кредитных и бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото.

Масштаб цен представляет собой весовое количество металла (золота или серебра), принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех товаров.

Денежная масса — сумма наличных и безналичных денежных средств, а также других средств платежа. Количество денежной массы прямо пропорционально сумме цен товаров и обратно пропорционально скорости оборота денежной единицы. При этом учитывается система взаиморасчетов и взаимных платежей, а также наличие кредитов, что в каждый данный момент увеличивает или уменьшает денежную массу.

В условиях рыночной экономики денежная масса — совокупный объем наличных денег безналичного оборота. Денежная масса в обращении характеризуется величиной

денежного агрегата M_2 , в состав которого включаются наличные деньги в обращении (M_0) — деньги вне банков, а также деньги безналичного оборота: остатки на расчетных и текущих счетах, вклады до востребования (M_1), депозиты предприятий и организаций, вклады населения в банках.



Денежный агрегат - показатель количества денег или финансовых активов, классифицируемых как денежная масса (их ликвидность близка к единичной).

Банк России выделяет четыре агрегата денежной массы — M_0 , M_1 , M_2 , M_3 (рисунок 18.2). Регулирование объемов денежной массы осуществляется с помощью мер денежно-кредитной политики, проводимых Банком России. В их составе изменение учетной ставки при предоставлении ресурсов Банком России в порядке рефинансирования коммерческих банков, установление норм образования фонда обязательных резервов коммерческих банков в Банке России и т.д. Эти меры служат предотвращением чрезмерного роста денежной массы.

На практике денежные агрегаты являются ориентирами в осуществлении денежно-кредитной политики государства.

Банк России ведет расчеты с помощью системы денежных агрегатов (рисунок 10.2).

M_2 + Депозитные сертификаты + Государственные ценные бумаги			
M_1 + Срочные депозиты населения в сберегательных банках			
M_0 + Средства на расчетных счетах юридических лиц + Средства страхования + Депозиты до востребования в сберегательных банках + Депозиты в коммерческих банках			
Банкноты в обращении	Монеты в обращении	Остатки наличных денег в кассах предприятий и организаций	
Только наличные деньги в обращении			
M_0			M_1 M_2 M_3

Рисунок 8.2. Структура основных денежных агрегатов

Денежные агрегаты представляют собой иерархическую систему: каждый последующий агрегат включает в свой состав предыдущий. Между собой денежные агрегаты различаются не только по составу денежной массы, но и по уровню ликвидности. Самой высокой ликвидностью обладает денежный агрегат M_0 (наличные деньги); ликвидность M_1 , ниже, чем M_0 , но выше, чем M_2 , поскольку вклады до востребования должны быть возвращены вкладчику по его заявлению, а срочные вклады могут использоваться банком по своему усмотрению в течение всего срока вклада и возвращаются вкладчику только по истечении этого срока.

Приняты следующие обозначения денежных агрегатов:

- 1) M_0 — наличные деньги; г

2) M_1 — M_0 плюс средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий и организаций, страховых компаний, депозиты до востребования населения в сберегательных и других коммерческих банках;

3) M_2 — M_1 , плюс срочные вклады населения в сберегательных банках;

4) M_3 — M_2 плюс сертификаты и облигации госзайма.

На протяжении большей части XX в. (до 90-х гг.) агрегат M_1 , рассматривался как наиболее точный измеритель денежной массы. Однако в настоящее время с развитием кредитных отношений стала более очевидной зависимость ключевых параметров национальной экономики от агрегата M_2 , который и рассматривается сегодня как важнейший объект денежно-кредитной политики, так как иллюстрирует склонность населения к сбережению, т.е. его доверие к банкам и государству в целом.

Денежная масса зависит от спроса на деньги и от их предложения. Спрос на деньги — это количество денег, которое населению желает иметь на руках (это так называемые денежные остатки; включающие как наличные деньги, так и средства на текущих банковских счетах фирм и организаций). Главное влияние на этот вид спроса оказывает динамика физического объема продукции, а также цены. Важно также доверие к национальной денежной единице и к кредитной политике государства. Предложение денег связано с достигнутым уровнем развития экономики, номинальным объемом ВВП и возможностями его роста. Оно зависит также от кредитной политики центрального банка, от умелого управления и от регулирования наличной денежной массой.

8.2. Денежный рынок. Закон денежного обращения

Совокупный спрос на деньги зависит от реального объема производства, от уровня цен и от нормы ссудного процента.

Денежный рынок — это рынок, на котором спрос на деньги и их предложение определяют уровень процентной ставки, «цену» денег.

Основными участниками денежного рынка являются: фирмы, правительство, центральный и коммерческий банки. Объект купли-продажи — деньги, предоставляемые во временное пользование. Как на любом рынке, равновесие имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения (рисунок 18.3).

Поскольку предложение денег определяется не их ценой, а регулируется государством исходя из общих целей макроэкономического развития, предложение денег совершенно неэластично.

Равновесие означает равенство количества активов, которые хозяйствующие агенты хотят иметь в виде денег, количеству денег, которое предлагается банковской системой, достигаемое при определенной процентной ставке t_E .

Если норма процента превышает уровень равновесия t_I то хозяйствующие субъекты не захотят заимствовать то количество денег, которое предлагается банковской системой. Поскольку норма процента повысилась, стоимость ценных бумаг упала, следовательно, они стали более доходными, и хозяйствующие субъекты предпочитают неденежные активы денежным. Падение спроса на деньги понизит норму ссудного процента до равновесного уровня.

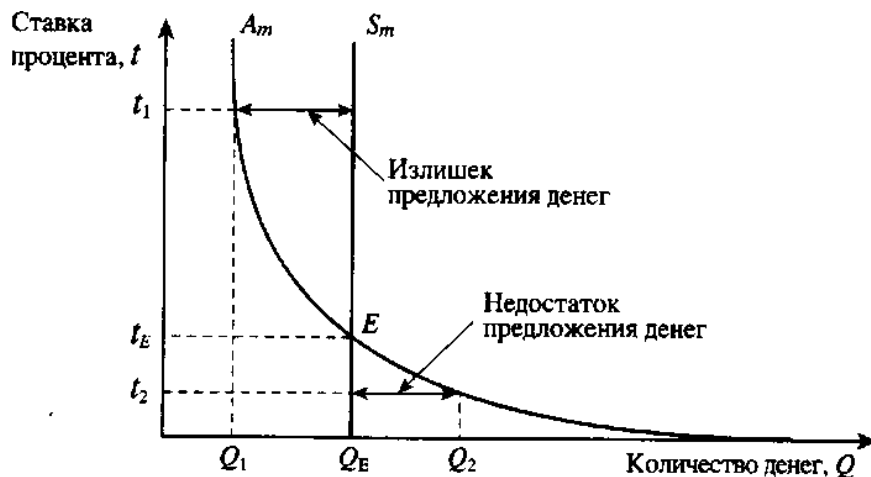


Рисунок 8.3. Денежный рынок:

A_m — спрос на деньги; S_m — предложение денег; t_E — равновесная ставка процента

Когда же, наоборот, процентная ставка оказывается меньше равновесной t_2 уменьшается число желающих сокращать свои активы в ценных бумагах.

Равновесие, достигаемое на денежном рынке, может нарушаться под воздействием различного рода неценовых факторов.

1. Изменение ВВП влияет на величину реального дохода, а следовательно, отражается на деловом спросе и на спросе на деньги как средство сбережения.

Предъявляя спрос на деньги, хозяйствующие субъекты учитывают их покупательную способность, которая измеряется количеством товаров, которое можно на них купить. Когда цены на товары растут, то и спрос на деньги повышается.

Изменение предложения денег (смещение кривой предложения) также ведет к изменению процентной ставки, что отражается на инвестиционном спросе, объеме производства и уровне занятости.

Закон денежного обращения: количество денег, необходимых для обращения, равно сумме цен товаров, подлежащих реализации, минус сумма цен товаров, проданных в кредит, плюс платежи, по которым наступил срок уплаты, минус взаимопогашающие платежи, деленное на скорость оборота одноименных денежных единиц:

$$KD = \frac{C_{ц} - K + П - ВП}{O},$$

где КД — количество денег, необходимых для обращения;

С_ц — сумма цен товаров, подлежащих реализации;

К — сумма цен товаров, проданных в кредит;

П — платежи, по которым наступил срок уплаты;

ВП — взаимопогашающие платежи;

О — скорость оборота одноименных денежных единиц.

Согласно теории Маркса в идеальных, абстрактных условиях, используя данную формулу, можно теоретически определить количество денег, необходимых для обращения.

В начале XX в. количественная теория денег математически обосновывается с помощью так называемого уравнения обмена.

В соответствии с подходом И. Фишера **количество денег M , необходимых для обращения**, определяется общим уровнем цен P и объемом текущих сделок купли-продажи T , а также скоростью обращения денег:

$$MV=PT,$$

где P — средний уровень цен на товары T при их объеме V .

Таким образом, денежный и товарный рынки тесно связаны между собой.

Эти фундаментальные факторы формирования денежной массы продолжают действовать в современной экономике, хотя общее факторное поле за счет развития системы кредитных и долговых отношений, а также за счет постепенного выведения из оборота наличных денег существенно усложнилось.

8.3. Государственные финансы. Государственный бюджет



Финансы - это совокупность стоимостных потоков, связанных с мобилизацией, распределением и использованием денежных ресурсов.

Они формируются в ходе создания, распределения и перераспределения ВВП страны. Финансы страны представляют собой совокупность финансов всех секторов экономики в их взаимодействии между собой и с финансами остальных стран мира.

Современная рыночная экономика не может функционировать без хорошо организованной финансовой системы. В современных условиях понятием «финансы» определяют всю систему экономических отношений, которая связана с образованием, распределением и перераспределением денежных ресурсов. Условно можно выделить: государственные финансы, финансы предприятий, фирм, корпораций и финансы населения (физических лиц).

Государственные финансы — это та часть финансовой системы страны, которая охватывает движение денежных средств, необходимых государству для осуществления его функций.

Финансы предприятий, фирм, корпораций — это денежные активы, которые образуются, распределяются и используются в процессе экономической деятельности перечисленных хозяйствующих субъектов.

Финансы населения — это та часть финансовой системы, которая характеризует движение денежных средств населения, домашних хозяйств, физических лиц.

Государственные финансы представляют собой сложную систему, которая включает четыре основных звена:

- 1) государственный бюджет;
- 2) местные финансы;
- 3) финансы государственных предприятий;
- 4) финансы специальных общественных фондов.

Существующая в стране совокупность финансовых отношений называется **финансовой системой** (рисунок 8.4).



Рисунок 8.4. Схема финансовой системы

Финансовая система России включает:

- 1) государственную бюджетную систему;
- 2) внебюджетные специальные фонды;
- 3) государственный кредит;
- 4) фонды имущественного и личного страхования;
- 5) финансы предприятий различных форм собственности.

Первые четыре блока этой системы относятся к централизованным и используются для регулирования экономических процессов на макроуровне. Финансы предприятий относятся к децентрализованным и используются для регулирования экономических процессов на микроуровне.

Государственные специальные внебюджетные фонды России включают Пенсионный фонд, Фонд специального страхования, Фонд занятости населения, Фонд обязательного медицинского страхования, отраслевые и межотраслевые фонды НИОКР и региональные внебюджетные экономические фонды (в частности, фонды развития жилищной сферы).

Через государственные финансы перераспределяется значительная часть национального дохода (НД) нашей страны (примерно 1/3).

Главным звеном в этой системе является государственный бюджет, задачи которого исходят из того, что деньги:

- необходимо в определенном порядке и полностью *собирать*;
- надо рационально *распределить* по различным фондам;
- нужно эффективно и в полном объеме *использовать* по прямому назначению.

Государственный бюджет — это финансовая программа деятельности государства, отражающая все его денежные ресурсы (доходы) и их распределение (расходы). Он представляет собой годовой финансовый план государственных расходов и источников их финансового покрытия, имеющий силу закона. Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается высшим законодательным органом — парламентом страны, а составные части этого документа — соответствующими региональными и муниципальными законодательными собраниями. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с принятым в предыдущем году законом о бюджете.

В соответствии с российским законодательством государственная бюджетная система страны — это совокупность бюджетов трех уровней: федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и бюджетов административно-территориальных образований (местный уровень).

В **государственную бюджетную систему Российской Федерации** (консолидированный бюджет) в качестве самостоятельных частей включаются:

1) *федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов* (Пенсионный фонд, Фонд занятости, Фонд социального страхования, Фонд имущественного страхования);

2) *бюджеты субъектов Федерации; краевые и областные бюджеты, городские бюджеты Москвы и Санкт-Петербурга; окружные бюджеты автономных округов и бюджет Еврейской автономной области, а также бюджеты территориальных государственных фондов;*

3) *местные бюджеты* (городские, районные, сельские).

Все эти бюджеты функционируют автономно на принципе бюджетного федерализма, согласно которому за каждым бюджетом закрепляются свои источники доходов и определяются расходы, финансируемые за счет соответствующих бюджетов.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации сформулированы основные принципы бюджетной системы России, важнейшие из которых следующие:

- единство бюджетной системы;
- полнота бюджетной системы;
- самостоятельность бюджетов;
- гласность бюджетов;
- сбалансированность бюджетов;
- разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы и др.

Единство бюджетной системы обеспечивается единой правовой базой, использованием единой бюджетной классификации и единых форм бюджетной документации, согласованными принципами бюджетного процесса.

Принцип полноты предполагает, что в каждом звене бюджетной системы имеет место отражение доходов в их полном объеме.

Самостоятельность различных звеньев бюджетной системы предполагает наличие собственных источников доходов у каждого из звеньев системы и право самостоятельно определять назначение и объемы производственных расходов в соответствии с закрепленными полномочиями.

Гласность означает необходимость публикации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении для сведения широкой общественности.

Свод бюджетов всех уровней бюджетной системы образует консолидированный бюджет страны. Примерная структура государственного бюджета России представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1 *Примерная структура государственного (консолидированного) бюджета Российской Федерации*

Доходы	Расходы
<i>Прямые и косвенные налоги.</i> В доходах государства они составляют от 80 до 90%. Самыми крупными из них являются подоходный налог, налог на прибыль и НДС	<i>Затраты на социальные услуги:</i> здравоохранение, образование, социальные пособия, субсидии бюджетам местных властей на эти цели (40-50%)
<i>Государственные займы.</i> Осуществляются с помощью выпуска и реализации государственных ценных бумаг (облигаций и казначейских векселей). Их доля в государственном бюджете составляет от 10 до 20%	<i>Затраты на хозяйственные нужды:</i> капиталовложения в инфраструктуру, дотации государственным предприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ (10-20%)
<i>Эмиссия (выпуск) бумажных и кредитных денег.</i> К этому источнику правительство прибегает в том случае, если располагаемыми доходами нельзя обеспечить финансирование производимых расходов, т.е. в условиях превышения расходов над доходами	<i>Расходы на вооружение и материальное обеспечение внешней политики,</i> включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам (10-20%)
<i>Неналоговые доходы</i> (доходы от продажи и использования государственного имущества, дивиденды по акциям, целевые перечисления государству и т.п.)	<i>Административно-управленческие расходы:</i> содержание правительственных органов, юстиции и прочего (5-10%) Платежи по государственному долгу (до 7-8%)

Государственный бюджет, как и всякий баланс, предполагает выравнивание доходов и расходов. Однако при принятии бюджета планируемое поступление и расходы не всегда совпадают. Превышение доходов над расходами образует бюджетный *профицит* (излишек), превышение расходов над доходами образует бюджетный *дефицит* (недостаток).

Бюджетный дефицит возникает вследствие многих причин объективного и субъективного характера, наиболее часто — из-за невозможности мобилизовать необходимые доходы в результате спада или падения темпов производства, низкой производительности труда и других причин, вызывающих нестабильность экономики, снижение эффективности производства.

В ст. 57 Конституции РФ закреплено положение о том, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Под **налогом** понимается обязательный безвозмездный платеж (взнос), осуществляемый плательщиком в определенном размере и в определенный срок согласно законодательству РФ.

Согласно Налоговому кодексу РФ под налогом понимают обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

8.4. Налоги и налоговая система



Налоги - обязательные, индивидуальные безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или определенного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Совокупность налогов, сборов, пошлин и других обязательных платежей, взимаемых в бюджет на условиях, определяемых законодательными актами, образует налоговую систему. Благодаря ей происходит перераспределение доходов между государством, предприятием и населением.

В любом обществе налоги выступают как метод мобилизации материальных и финансовых ресурсов в пользу государства.

Основными элементами налогообложения являются:

- **субъект налога** — налогоплательщик (юридическое или физическое лицо);
- **объект налога** — доход или имущество налогоплательщика, с которого исчисляется налог (заработная плата, прибыль предприятия, ценные бумаги, доход, земля и т. д.);
- **налоговый период**;
- **налоговый оклад (налоговая база)** — сумма налога, взимаемого с одного объекта;
- **налоговая ставка**, или норма налогообложения, — размер налога, приходящийся на единицу обложения. Выраженная в процентах к доходу налогоплательщика, она называется налоговой квотой;
- **порядок исчисления налога**;
- **порядок и сроки уплаты налогов**.

К элементам налога относятся также **налоговые льготы** — полное или частичное освобождение от налогов. В некоторых случаях льготы оформляются **налоговым сертификатом**. Это официальное письменное свидетельство о полном или частичном освобождении от налогов в течение определенного времени.

Роль налогов в обществе проявляется через их функции. *Основными функциями налогов являются:*

- *фискальная* (обеспечение государства финансовыми ресурсами с помощью налогов);
- *регулирующая* (осуществляемое государством через налоги воздействие на общественные отношения, в том числе на производственные процессы).

Значение налогов в любой стране определяют основные принципы налогообложения, которые были сформулированы еще А. Смитом и остались актуальными сегодня:

- справедливость и равенство налогообложения;
- эффективность налогообложения;
- простота и доступность для исчисления.

В ходе подготовки закона об основах налоговой системы РФ были определены основные принципы налоговой системы:

- *всеобщность* — охват налогами всех экономических субъектов, получающих доходы;
- *стабильность* — устойчивость видов налогов и налоговых ставок во времени;
- *равнонапряженность (платежеспособность)* — взимание налогов по идентичным (одинаковым) для всех налогоплательщиков ставкам в доле от дохода и прибыли, с тем чтобы относительная нагрузка была примерно равна для субъектов с разными группами доходов;
- *обязательность* — принудительность налога, неизбежность его выплаты;
- *социальная справедливость* — установление налоговых ставок и налоговых льгот таким образом, чтобы они ставили всех в примерно одинаковые условия в отношении налоговой нагрузки и оказывали щадящее воздействие на низкодоходные предприятия и группы населения.

Известно, что при высокой ставке подоходного налога (выше 50%) резко снижается деловая активность фирм и населения в целом, что и пытались теоретически обосновать американские экономисты во главе с профессором Артуром Лаффером.

Графически эффект Лаффера отображен на кривой Лаффера, которая показывает зависимость поступающих в бюджет сумм налогов от ставки налога (рисунок 8.5).

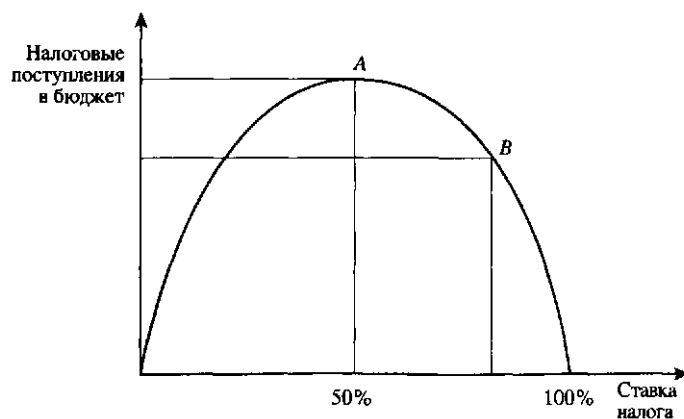


Рисунок 8.5. Кривая Лаффера

В результате анализа кривой Лаффера можно прийти к следующим выводам:

- при ставке налога, равной нулю, поступления в бюджет прекращаются;

- при ставке налога, равной 100%, поступлений в бюджет также нет, поскольку в этом случае легальная экономика трансформируется в теневую;
- при ставке налога, не выходящей за пределы 50% (оптимальная ставка), достигается максимальная величина налоговых поступлений.

Суть эффекта Лаффера состоит в том, что уменьшение ставки подоходного налога до оптимального уровня приведет к временному сокращению налоговых поступлений в бюджет, а в долгосрочном — к их увеличению, так как возрастают стимулы к трудовой и предпринимательской деятельности, сокращается «теневой» оборот и, соответственно, расширяется сфера легальной экономики.

В настоящее время в экономической науке предпринимаются попытки выработать четкие критерии оптимальной величины налоговой ставки.

8.5. Глоссарий по теме 8

Деньги — специфический товар максимальной ликвидности, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг.

Денежная система — это устройство денежного обращения в стране, сложившееся исторически, закрепленное национальным законодательством.

Государственные финансы — форма организации денежных отношений, участником которых в той или иной форме выступает государство.

Государственный бюджет — важнейший финансовый документ страны. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ и т.д. В нём определяются потребности, подлежащие удовлетворению за счёт государственной казны, равно как указываются источники и размеры ожидаемых поступлений в государственную казну.

Налог — обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований

Налоговая система — основанная на определенных принципах система урегулированных нормами права общественных отношений, складывающихся в связи с установлением и взиманием налогов и сборов.

8.6. Список информационных ресурсов

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики: Учебник. 10-е изд. перераб. и доп. — М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008. — 610с.
2. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. — М.: ИЦ «Академия», 2008. — 160 с.
3. Экономическая теория: Учебник/ Под общ. ред. А.А.Кочеткова. — 2-е изд. — М.: ИТК «Дашков и Ко», 2008.- 696 с.
4. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. — М.: Эксмо, 2009. — 512 с.

Тема 9. Теория экономического роста и экономического цикла. Мировая экономика

Аннотация. В данной теме рассматриваются уровни экономического развития страны, цикличность экономического роста, а также сущность мировой экономики.

Ключевые слова. Экономическое развитие, экономический рост, экономический цикл, цикличность, циклические кризисы, частичный кризис. Длинные, средние, короткие волны. Мировая экономика. Международное разделение труда, структура мировой торговли, эффективность внешней торговли.

9.1. Экономическое развитие и его уровень. Показатель экономического роста

Экономическое развитие предполагает совершенствование производства, инвестиции в которое ведут к повышению качественных социально-экономических показателей.

При определении уровня экономического развития страны требуется прежде всего установить точку отсчета. Многие страны мира уровень экономического развития своей страны сравнивают с уровнем США.

Уровень экономического развития страны — это понятие историческое. Каждый этап развития национальной экономики и мирового сообщества в целом вносит те или иные изменения в состав его основных показателей.

Разнообразное сочетание факторов производства и условий развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения.

Основными показателями уровня экономического развития являются:

- ВВП или национальный доход на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей);
- уровень и качество жизни населения;
- показатели экономической эффективности производства.

Ведущим показателем при анализе уровня экономического развития являются показатели ВВП и национального дохода на душу населения. Эти показатели положены в основу международной классификации, подразделяющей страны на развитые и развивающиеся.

Другим показателем, широко применяемым в международной практике, является *отраслевая структура экономики*. Ее анализ проводится на основе показателя ВВП, подсчитанного по отраслям. Прежде всего, изучается соотношение между крупными народнохозяйственными отраслями материального и нематериального производства.

Уровень экономического развития страны характеризуют и показатели *производства некоторых основных видов продукции*, являющихся базисными для развития национальной экономики; Сим позволяют судить о возможностях удовлетворения потребности страны в этих основных видах продукции.

В первую очередь к таким показателям относят *производство электроэнергии на душу населения*. Электроэнергетика лежит в острее развития всех отраслей народного

хозяйства, за этим показателем скрываются возможности развития научно-технического прогресса, достигнутый уровень производства и качества товаров, уровень услуг и т.п.

Другим характерным показателем такого рода является *производство в стране на душу населения основных групп продуктов питания*: зерна, молока, мяса, сахара, картофеля и др.

Уровень жизни населения страны в значительной степени характеризуется структурой ВВП по его использованию. Особенно важен анализ структуры чистого конечного потребления (личных потребительских расходов). Большая доля в потреблении товаров длительного пользования и услуг свидетельствует о более высоком уровне жизни населения и, следовательно, о более высоком общем уровне экономического развития страны.

Анализ уровня жизни населения обычно сопровождается анализом двух взаимосвязанных показателей: «потребительская корзина» и «прожиточный минимум».

Ограниченность ресурсов, цикличность развития экономики оказывают непосредственное воздействие на экономический рост страны.

Экономический рост — это постоянное увеличение реального объема производства товаров и услуг, произведенных за определенный период времени (обычно за год). Увеличение совокупного производства рассчитывается в процентах по отношению к предыдущему периоду.

Экономический рост может измеряться в натуральных (тонны, метры и т.д.) и стоимостных показателях. Первый способ более надежен, так как позволяет исключить воздействие инфляции, и универсален, поскольку при расчете темпов роста трудно рассчитать общий показатель для производства различных изделий. Второй способ употребляется чаще, однако не всегда можно до конца «очистить» его от инфляционных наслоений.

Основными *показателями экономического роста* являются:

- годовой прирост объема ВВП, ВВП, НД;
- годовые темпы роста ВВП, ВВП, НД на душу населения;
- годовые темпы роста промышленного производства в целом и отдельных отраслей на душу населения.

Различают экстенсивный тип экономического роста, основанный на старой технико-технологической базе, и интенсивный тип экономического роста, базирующийся на новой технике и современной технологии, осуществляемый с использованием качественных основных фондов предприятия.

Экстенсивный рост происходит за счет количественных факторов при сохранении прежней технологической основы производства: дополнительное привлечение рабочей силы, увеличение числа предприятий, цехов, расширение строительства новых объектов. При данном типе экономического роста в производство вовлекается все большее количество ресурсов (природных, трудовых, материальных), но при этом не происходят существенные изменения в технике и технологии, в организации производства и труда, в квалификации работников.

Интенсивный рост производства происходит за счет более полного использования ресурсного потенциала, повышения производительности труда, отдачи основных производственных фондов, эффективности использования оборотных средств (рисунок 9.1).



Рисунок 9.1. Интенсивный рост производства

На практике экстенсивный и интенсивный типы экономического роста не существуют в чистом виде, поэтому различают преимущественно интенсивный и преимущественно экстенсивный пути развития.

В России темпы экономического роста в 90-е гг. XX в. были отрицательные, и только в 1997 г., после глубокого спада, наступила некоторая стабилизация.

Для развитых стран характерны низкие темпы экономического роста (1—4%). Эти страны уже не могут свободно вовлекать в производство дополнительные трудовые и природные ресурсы. Развитие производства осуществляется путем совершенствования имеющихся технологий. Кроме того, высокий уровень развития этих стран ставит перед экономикой такие факторы, ограничивающие темпы роста, как защита окружающей среды и сохранение невозобновимых природных ресурсов, качественное совершенствование уровня жизни.

9.2. Цикличность развития экономики. Фазы экономического цикла

Условием устойчивости и стабильности экономического развития является равновесие, сбалансированность общественного Производства и потребления. Однако в рыночной экономике это равновесие периодически нарушается и наблюдается определения *цикличность*.

Экономические циклы (циклы деловой активности) — это регулярно повторяющиеся периоды в развитии национальной экономики.

Общей тенденции экономического роста сопутствуют периодические колебания уровня экономической активности: чередование сокращения и расширения объемов производства, инвестиций, снижения и повышения уровня доходов, занятости, цен, ставок, процентов, курсов ценных бумаг.

Цикличность является механизмом саморегулирования рыночной экономики. Она характеризуется периодическим ростом и спадом производства, периодическими же изменениями рыночной конъюнктуры (цен, процентных ставок, курса ценных бумаг, заработной платы, дивидендов).

Цикл экономической активности состоит из четырех последовательных фаз: кризис, депрессия, оживление, подъем (рисунок 9.2).

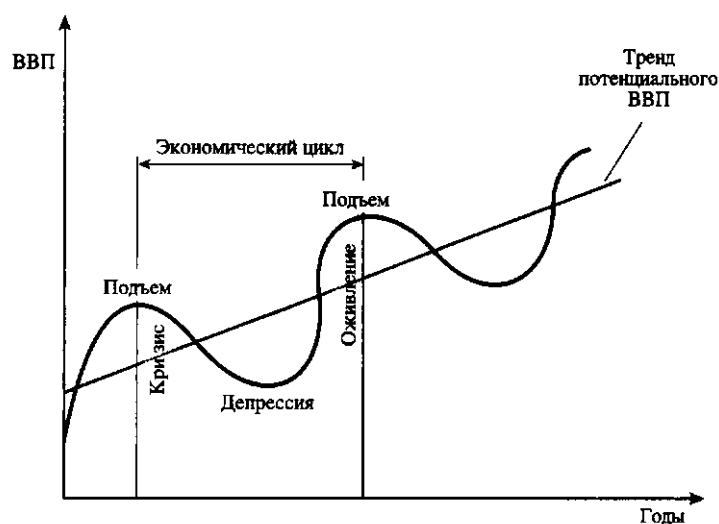


Рисунок 9.2. Экономический цикл и его фазы

Главное значение имеет **фаза кризиса**, начинающая и заканчивающая цикл. В ней выражены основные черты и противоречия циклического процесса воспроизводства.

Кризис — это резкое нарушение сложившегося равновесия в результате нарастающих диспропорций. Происходит сокращение спроса, избыток предложения. Трудности со сбытом приводят к сокращению производства и росту безработицы. Снижение покупательной способности населения еще больше осложняет сбыт. Курсы ценных бумаг падают, наступает волна банкротств и массового закрытия предприятий. На данной стадии падение деловой активности достигает низшей точки. К фазе кризиса объем производства снижается до минимального уровня, растет безработица. Кризис завершается наступлением депрессии.

Депрессия, или застой. На этой фазе наступает определенная стабилизация. Падение макроэкономических показателей — ВВП, объема промышленной продукции и других — останавливается. Цена, заработная плата, безработица стабилизируются на определенном уровне. Ставка ссудного процента понижается, так как деловая активность невысока и спрос на деньги относительно невелик. Фаза депрессии характеризуется медленными или нулевыми темпами роста производства, присущими застою состоянию экономики. На данной стадии деловая активность минует низшую точку падения.

Оживление — характеризуется периодом медленного роста после некоторой стабилизации. Эта фаза цикла, как правило, не бывает ярко выраженной, с резким и четким началом, но здесь все экономические показатели, отражающие состояние экономики, приобретают тенденцию положительного роста. Постепенно увеличиваются цены, занятость, заработная плата, прибыль, ставка ссудного процента. В фазе оживления темпы роста повышаются, растут объемы производства, инвестиции и занятость, приближающиеся к максимуму предыдущего цикла. В период оживления деловая активность растет, достигая высшей точки предыдущего цикла. Оживление переходит в фазу подъема.

Подъем. Происходит рост всех макроэкономических показателей. Растущие цены компенсируются ростом заработной платы и прибыли, весь объем выпущенной продукции поглощается растущим спросом, занятость увеличивается, и трудовые ресурсы становятся лимитирующим фактором дальнейшего развития. Фаза подъема

через некоторое время достигает высшей точки предыдущего цикла, которая и называется *процветанием*, или *бумом*. Для фазы подъема характерен дальнейший рост объемов производства. Все показатели соответственно превосходят максимум, достигнутый в предыдущий период. Экономика вовлекает в производство дополнительные ресурсы, вызывая повышение издержек и рост цен. Нарастают диспропорции между спросом и предложением. Бум обрывается кризисом.

Циклы экономической активности неодинаковы и различаются по своей продолжительности, по длительности отдельных фаз, по высоте максимума и глубине минимума.

Циклы развития общественного производства можно классифицировать в соответствии с их продолжительностью. Выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные циклы.

Краткосрочные циклы — это колебания рыночной конъюнктуры, изменения соотношения «спрос — предложение» под влиянием сезонных факторов. Особенно наглядно такие циклы проявляются в сельскохозяйственном производстве, гостиничном и туристическом бизнесе.

Среднесрочные циклы — это циклы воспроизводства основного капитала и соответствующего изменения рыночной конъюнктуры. Характер изменения среднесрочных экономических циклов во многом зависит от того, какой фазе долгосрочного цикла они соответствуют.

Долгосрочные циклы, или «длинные волны» — впервые это понятие предложил русский ученый Н.Д. Кондратьев в 20-х гг. XX в. Он предположил, что в развитии экономики можно выделить последовательные периоды ускоренного и замедленного роста со средней продолжительностью до 50—60 лет.

В современных условиях отмечаются сглаживания циклических колебаний деловой активности. Удлинняются промежутки между кризисами, уменьшаются их глубина и разрушительная сила.

Циклы экономической активности относятся к малым экономическим циклам продолжительностью до 10 лет. Они развиваются на фоне больших циклов экономического развития, продолжительностью до 50—60 лет, которые состоят из двух волн колебаний экономической конъюнктуры, каждая длительностью до 30 лет. В основе больших циклов экономического роста лежат революционные изменения в технике и технологии, структуре потребностей и производства.

9.3. Сущность мировой экономики. Международное разделение труда



Мировая экономика - совокупность национальных экономик, связанных международным разделением труда, мировым рынком, системой межгосударственных хозяйственных связей.

В последние десятилетия законодательный процесс интернационализации и глобализации хозяйственной жизни, повышение Открытости стран, сближение и взаимодополняемость их экономик привели к небывало высокой степени интеграции хозяйственных систем различных государств. Отличительными признаками мировой экономики являются: нарастание степени открытости национальных хозяйств; создание системы международных негосударственных организаций, деятельность которых призвана обеспечить стабильность и сбалансированное экономическое развитие. Речь

идет прежде всего о создании таких структур, как Организация Объединенных Наций, Всемирный банк, Международный валютный банк, Европейское экономическое сообщество, Всемирная торговая организация, Парижский и Лондонский клубы и др.

Отличительной чертой современной мировой экономики являются возникновение многонациональных корпораций, наличие развитой сферы международной торговли, междустранового перемещения рабочей силы, капитала и технологий и др. Активное включение российской экономики в мировую — одна из актуальных задач создания современной рыночной системы. Будущее мировой экономики связано с ее глобализацией, усилением открытости и взаимозависимости.

Итак, *мировое хозяйство (экономика)* — это многоуровневая, глобальная экономическая система, представляющая собой совокупность национальных хозяйств отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных системой международных экономических отношений (рисунок 9.3).



Рисунок 9.3. Мировое хозяйство

Международное разделение труда (МРТ) — это устойчивая специализация отдельных стран на производстве определенных видов продукции, которыми страны обмениваются между собой; Это совокупность особенных, обособленных, но взаимосвязанных видов общественного труда. Все страны мира в той или иной (степени) включены в систему международного разделения труда, которое является важным фактором экономии труда и роста его производительности. Между общественным

разделением труда и НТП существует тесная взаимосвязь: первое создает условия возникновения и развития техники, второй стимулирует углубление разделения труда.

В основе МРТ лежат разнообразные факторы:

- *природные* — географическое положение и размер территории страны, почвенно-климатические условия, наличие природных ресурсов, площадь сельскохозяйственных угодий и т.п.;
- *техничко-экономические* — степень освоения достижений НТР, возможности замены природного сырья, внедрения новых технологий, снижения трудоемкости продукции;
- *социально-экономические* — типы хозяйственной системы в той или иной стране, исторически сложившиеся отношения между странами, идеология, религия, внешняя и внутренняя политика, проводимая страной.

Совокупность всех этих факторов определяет различные виды специализации стран:

- *естественную* — на основе различий в природно-климатических условиях;
- *межотраслевую* (предметную), порождаемую индустриализацией производства;
- *внутриотраслевую* (подетальную) специализацию на производстве отдельных деталей, узлов, полуфабрикатов, комплектующих изделий.

Специализация страны на производстве той или иной продукции ведет к повышению эффективности использования ее ресурсов, позволяет полно и с меньшими издержками удовлетворять потребности.

Одновременно с международной специализацией происходит кооперирование производства (от лат. cooperatio 'сотрудничество') — объединение предприятий разных стран в едином производственном процессе, установление длительных производственных связей между предприятиями, каждое из которых специализируется на выпуске отдельных частей изделия.

Углубление международного разделения труда и процесс кооперирования производства привели к развитию устойчивых экономических связей между странами, к выходу процесса воспроизводства за рамки национальных границ. Интернационализация хозяйственной жизни, порожденная НТР, во второй половине XX в. стала основной тенденцией развития современного мирового хозяйства, которое объединяет сегодня более 180 стран.

На базе международного разделения труда между странами возникают международные экономические отношения — система экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности разных стран. *Основными формами международных экономических отношений* являются:

- международная торговля;
- международная миграция капитала и международный кредит;
- международная миграция рабочей силы;
- международные валютно-кредитные отношения;
- международное научно-техническое и производственное сотрудничество.

Необходимым условием включения страны в систему международных экономических отношений является *открытость экономической системы* — возможность поступления в страну товаров, капитала, рабочей силы, технологий из других стран. Степень открытости экономики во многом зависит от структуры производства: чем больше в стране удельный вес добывающих отраслей, отраслей тяжелой промышленности, тем меньше ее участие в международном разделении труда и

меньшая открытость экономики, а чем больше удельный вес производства сложной, современной, наукоемкой продукции, тем большая, соответственно, открытость экономики.

Итак, открытая экономическая система ориентирована на максимальное участие в мирохозяйственных связях и в международном разделении труда.

Другой показатель степени открытости — *экспортная квота* — есть отношение стоимости экспорта к стоимости внутреннего продукта, или объем экспорта на душу населения.

Особенностью современного экономического развития является опережающий рост мировой торговли по отношению к мировому производству. Международная специализация выгодна не только национальной экономике, но и способствует увеличению объемов мирового производства. Вместе с тем открытость экономики не устраняет две разнонаправленные тенденции в развитии всемирного хозяйства: усиление ориентации национально-государственных экономических образований на свободную торговлю (фритрейдерство) и стремление к защите внутреннего рынка (протекционизм). Их сочетание в той или иной пропорции лежит в основе внешнеэкономической политики государства.

Противоположность открытой экономики — *закрытая экономика*, ориентированная на полное национальное самообеспечение; это независимая хозяйственная система с ограниченными внешнеэкономическими связями, способная обеспечить себя всем необходимым. Исторический опыт показывает, что закрытость экономики, стремление во всем «опираться на собственные силы» ведут к изоляции, к снижению эффективности производства, падению уровня жизни в таких странах. Типичным приме-»ром страны с закрытой экономикой до недавнего времени была Албания, сегодня — Северная Корея (КНДР).

9.4. Мировая торговля. Внешнеторговая политика



Мировая торговля - это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Развитие мировой торговли "Привело к возникновению мирового рынка товаров.

Мировой рынок — это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных между собой системой международных экономических отношений. Развитие международной торговли:

- позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы;
- расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым;
- обеспечивает получение дополнительного дохода за счет Разницы национальных и интернациональных издержек производства;
- расширяет производственные возможности стран (происходит сдвиг кривой производственных возможностей вправо);
- ведет к углублению специализации производства и на этой основе — к повышению эффективности использования ресурсов и увеличению объема производства.

Мировая торговля формируется на базе внешней торговли, осуществляемой разными странами.

Внешняя торговля — это торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Она осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами, и регулируется государством. С этой целью используются таможенные тарифы, лицензирование и другие тарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспорта и другие средства. Правовой базой для ведения внешней торговли являются торговые договоры и соглашения о платежах, а также прочие кредитные и иные соглашения.

Основными отличиями внешней торговли от внутренней являются следующие:

- товары и услуги на мировом уровне менее мобильны, чем внутри страны;
- при расчетах каждая страна использует свою национальную валюту, отсюда возникает необходимость сопоставления валют различных государств;
- внешняя торговля в большей степени подвержена государственному контролю, нежели внутренняя;
- большее число покупателей и большее число конкурентов.

Состояние внешней торговли страны и уровень ее развития зависят прежде всего от конкурентоспособности производимых товаров, на уровень которой влияют:

- обеспеченность страны ресурсами (факторами производства), в том числе и такими, как информация, технология;
- емкость и требования внутреннего рынка к качеству продукции;
- уровень развития связей экспортных отраслей с сопряженными отраслями и производствами;
- стратегия фирм, их организационная структура, степень развития конкуренции на внутреннем рынке.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказывают влияние:

- углубление международного разделения труда и интернационализация производства;
- НТР, способствующая созданию новых отраслей экономики ускоряющая реконструкцию действующих;
- активная деятельность транснациональных компаний на мировом рынке;
- либерализация международной торговли;
- развитие процессов торгово-экономической интеграции, устранение межстрановых барьеров, формирование зон свободной торговли и др.

Внешняя торговля всегда была и остается объектом пристального внимания государства. Существует два основных вида внешнеторговой, политики: политика свободной торговли и политика протекционизма.

Свободная торговля — это политика невмешательства государства во внешнеторговые отношения предпринимателей, предполагающая отсутствие каких-либо внешнеторговых ограничений.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Политика протекционизма осуществляется посредством прямого и косвенного ограничения ввоза иностранных товаров и поддержки национального экспорта. Она может проводиться в отношении отдельных стран или отдельных видов товаров, защищать определенные отрасли, носить односторонний или коллективный характер (протекционизм группы стран в отношении стран, не входящих

в группировку). Политика протекционизма осуществляется при помощи тарифных и нетарифных методов.

Тарифный метод основан на использовании таможенных пошлин. **Таможенная пошлина** — это взимаемый государственными таможенными органами при ввозе товара на территорию данной страны или вывозе товара с этой территории обязательный взнос, являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Таможенные пошлины устанавливаются в виде твердой ставки за единицу товара или в виде процента к цене товара. Таможенные пошлины могут быть:

- *дифференциальные* — разные ставки на одинаковые товары;
- *преференциальные* — устанавливаемые для всех или некоторых товаров отдельных стран и не распространяемые на товары прочих стран;
- *покровительственные* — устанавливаемые на отдельные товары с целью затруднить проникновение этих товаров на внутренний рынок.

Наряду с тарифными методами регулирования внешней торговли широко используются другие, нетарифные методы, которые представляют собой административное регулирование внешней торговли посредством:

- *квотирования* экспорта-импорта — установления в количественном или стоимостном выражении предельного объема (квот) на ввоз или вывоз товаров;
- введения *государственной монополии* на торговлю определенными товарами;
- *лицензирования* — получения от государственных органов разрешения на импорт или экспорт товаров в установленном количестве за определенный промежуток времени;
- добровольного *ограничения экспорта* — принятия экспортером обязательства ограничить или не расширять объем экспорта;
- введения технических и санитарных *стандартов*;
- *налогообложения* импортной продукции;
- выдачи *субсидий* — денежных выплат, направленных на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта. Субсидии часто принимают форму кредитов, выдаваемых государственными банками под процент ниже рыночного.

9.5. Валюта: сущность и виды. Международные валютные отношения



Валюта - это денежная единица, лежащая в основе денежной системы того или иного государства (например, рубль — валюта РФ, доллар - валюта США и т.д.).

Различают следующие виды валют:

- *базисная* — служащая в данной стране основой для определения курсов других валют;
- *замкнутая (неконвертируемая)* — используемая в пределах одной страны;
- *конвертируемая (обратимая)* — свободно обмениваемая на другую валюту;
- *мягкая* — неустойчивая по отношению к собственному номиналу и к курсам валют других стран;
- *национальная* — выпускаемая центральным банком данного государства и имеющая хождение в первую очередь на территории данной страны;

- *валюта платежа* — та, в которой производится оплата за поставленные товары при внешнеторговой сделке;
- *валюта сделки* — та, в которой устанавливается цена товара во внешнеторговом контракте либо в которой выражается сумма предоставленного иностранного кредита;
- *твердая* — устойчивая валюта со стабильным курсом;
- *валюта цены* — денежная единица, в которой выражается цена, указанная в контракте.

В ходе осуществления международных расчетов, кредитных валютных операций между частными лицами, фирмами, банками и, правительствами, международными организациями возникают **валютные отношения** — совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег на мировом рынке (рисунок 9.4).



Рисунок 9.4. Валютные отношения

Комплекс правовых норм и институтов, регулирующих валютные отношения, представляет собой **валютный механизм страны**. Совокупность валютных отношений и валютного механизма образует **валютную систему**.

Каждое государство, будучи независимым и самостоятельным экономическим субъектом, само определяет форму организации валютных отношений, т.е. имеет свою **национальную валютную систему**, основными элементами которой являются:

- *национальная валютная единица* (денежная единица данной страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах с другими странами);
- *объем и состав официальных золотовалютных резервов* (иностранная валюта, золото и другие активы, находящиеся в распоряжении центрального банка страны);
- *паритет национальной валюты* (соотношение между национальной и иностранной валютами, устанавливаемое в законодательном порядке) или режим (механизм формирования) валютного (обменного) курса;
- *условия обратимости* (конвертируемости) валюты;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- порядок осуществления международных расчетов;
- *статус национальных органов и учреждений*, регулирующих валютные отношения, и др.

Обмен одной валюты на другую осуществляется в процессе купли одной и продажи другой валюты на валютных рынках. *Валютный рынок* — это система социально-экономических и организационных отношений по купле-продаже иностранной валюты, валютные рынки — это конкурентные рынки, характеризующиеся большим числом покупателей и продавцов, торгующих таким стандартным «товаром», как рубль, доллар, иена, евро и т.д.? Объемы, условия продаж валют, их курсы во многом зависят от наличия или отсутствия валютных ограничений, устанавливаемых государством, что находит свое отражение в характере обратимости или конвертируемости валют.

Конвертируемость (обратимость) валюты (от лат. *conversio* — 'превращение') — это режим, который позволяет в ходе всех или определенных внешнеэкономических операций осуществлять свободный обмен национальных денежных единиц на иностранные валютные единицы. Конвертируемость означает, что национальная валюта в той или иной мере выполняет функцию мировых денег. В отношении конвертируемости все валюты условно можно разделить на три группы: свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые).

Свободно конвертируемая валюта (СКВ) — это валюта, свободно обмениваемая на денежные единицы других стран, и международные платежные средства, которые могут использоваться любым держателем для расчетов по международным операциям без каких-либо ограничений. СКВ обладает полной внутренней и внешней обратимостью, т.е. одинаковым режимом обмена как для резидентов, так и для нерезидентов.

В мировой практике основным показателем конвертируемости валюты является отсутствие каких бы то ни было ограничений при ее обмене.

Валютное регулирование — это комплекс мер, предпринимаемых государством по регулированию курса национальной валюты. Существует пять основных методов регулирования валютного курса:

- 1) финансирование сальдо платежного баланса страны через изменение резервов и обязательств. Применение данного метода может быть временным или постоянным;
- 2) валютный контроль;
- 3) плавающие валютные курсы;
- 4) фиксированные валютные курсы;
- 5) комбинация режимов валютных курсов:

- изменяемые паритеты валют;
- управляемые режимы: «плавание», «скользящая привязка», «ползущая привязка», «грязное плавание».

Валютная политика Российской Федерации — комплекс мероприятий, проводимых государством и Банком России в сфере валютных отношений и денежного обращения с целью воздействия на экономику страны и покупательную способность российского рубля. Валютная политика — не цель, а средство проведения экономических реформ в Российской Федерации.

Валютная политика выполняет роль связующего звена национальной и мировой экономики, является важным инструментом создания предпосылок для интеграции экономики России в мирохозяйственные связи, одним из признаков защиты ее товарной массы от неэквивалентного обмена, а также защиты экономического суверенитета страны.

9.6. Глоссарий по теме 9

Экономический рост — это увеличение объёма производства продукции в национальной экономике за определённый период времени (как правило, за год).

Экономические циклы — колебания экономической активности (экономической конъюнктуры), состоящие в повторяющемся сжатии (экономического спада, рецессии, депрессии) и расширении экономики (экономического подъёма).

Мировая экономика — совокупность национальных экономик, связанных международным разделением труда, мировым рынком, системой межгосударственных связей.

Мировая торговля — это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Развитие мировой торговли привело к возникновению мирового рынка товаров.

Внешняя торговля — это торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг.

Мировой рынок — это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом национальных рынков отдельных стран, участвующих в международном разделении труда и связанных между собой системой международных экономических отношений.

9.7. Список информационных ресурсов

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики: Учебник. 10-е изд. перераб. и доп. — М.: ИТК «Дашков и К^о», 2008. — 610с.
2. Федотов В.А. Экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / В.А. Федотов. О.В. Комарова, - 2-е изд., стер. — М.: ИЦ «Академия», 2008. — 160 с.
3. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. — 3-е изд. — СПб.: Изд. СПб ГУЭФ; Питер, 2008. — 544 с.
4. Янова В.В. Экономическая теория: учебное пособие/ В.В. Янова, Е.А. Янова. — М.: Эксмо, 2009. — 512 с.